



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales

Tesina de Grado
Licenciatura en Ciencia Política

TRABAJO Y PROTECCIONES SOCIALES
*Discusiones en torno a la relación entre concepto de
trabajo y configuración de protecciones sociales*

Alumna: Florencia Pisaroni

Directora: Mg. Erika Beckmann

Febrero 2019

RESUMEN

Desde hace algunas décadas asistimos a grandes transformaciones en el mundo del trabajo, producto de reformas económicas y reestructuraciones productivas. Cambios que han producido nuevos disfuncionamientos, los cuales se traducen en una inadaptación de los viejos métodos de gestión de lo social.

Partiendo de la constatación de esta situación, la presente investigación se propone indagar las tensiones existentes entre las formas de trabajo no asalariado y las actuales protecciones sociales en Argentina. Para ello se pondrá el acento en la relación entre concepto de trabajo y protecciones sociales. La hipótesis que guiará la investigación considera que las protecciones sociales, y la Seguridad Social en particular, fueron diseñadas en base a un concepto reducido de trabajo, el cual ha quedado obsoleto para las nuevas realidades del mismo. Se precisa una concepción ampliada de trabajo que pueda dar cuenta de las transformaciones acontecidas y permita adecuar los nuevos mecanismos de protección, visibilizando nuevos sujetos de derecho. El abordaje metodológico partirá de una estrategia cualitativa de investigación y consistirá en el análisis de datos secundarios, tanto de fuentes documentales como de datos estadísticos y normativas.

Palabras claves: *Trabajo - Protecciones sociales - Seguridad Social - Trabajo no asalariado - Economía Popular*

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, *Claudia, Guillermo, Leandro, Giuliano, Benjamín y Tobías*. Gracias no solo por haberme alentado a emprender este camino, sino por haber sido siempre un soporte incondicional. También agradezco a mi abuela, *Yolanda*, quién ya no está, pero siempre confió en mí. A ustedes les debo muchísimo de lo logrado y de lo que soy.

A *David*, gracias por el amor y la paciencia inagotables, por haberme apoyado siempre y haber sabido rescatarme de los momentos más oscuros. Sin dudas hubiese sido más difícil sin vos.

A mi directora, *Erika*, por la dedicación y el cariño con la que acompañó este último tramo del recorrido, estando siempre atenta a todos los detalles y afirmando el rumbo.

A las cátedras del *Seminario de Economía Social y Solidario* y de *Política Social I*, por haberme acogido desde hace muchos años y por su generosidad en la transmisión de conocimientos. Ambos fueron espacios de formación y discusión inestimables, los cuales contribuyeron en gran medida a muchas de las reflexiones en las que se sustenta este trabajo.

A las *amistades* que me brindó la vida, desde los más diversos ámbitos, que con su cariño y acompañamiento también se constituyeron en soportes fundamentales.

A la posibilidad de acceder a la *universidad pública, gratuita y de calidad*, sin lo cual mi formación no hubiese sido posible.

*A quienes, con su invención cotidiana de
formas diversas de ser-en-el-trabajo,
resisten los embates del capitalismo,
dislocando nuestra limitada
comprensión del mundo.*

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	11
-------------------	----

CAPÍTULO I: *Reestructuración del capitalismo y transformaciones en el mundo del trabajo*

1. La emergencia de una nueva configuración capitalista.....	19
1.1 La reestructuración del capitalismo desde los años setenta.....	19
1.2 Las repercusiones de la reestructuración en América Latina.....	24
2. Las nuevas realidades del trabajo.....	27
2.1 Las transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo.....	27
2.2 Las especificidades que adopta en América Latina y Argentina la metamorfosis del trabajo.....	31

CAPÍTULO II: *Repensar la economía*

1. Autonomización de la esfera económica.....	43
2. Contribuciones desde la antropología económica: economía formal y sustantiva.....	48
3. Reencastrando la economía: por un pluralismo económico.....	54

CAPÍTULO III: *Repensar el trabajo*

1. El concepto de trabajo a través de la historia.....	59
1.1. El concepto de trabajo como construcción socio-histórica.....	59
1.2. El concepto de trabajo a través de la historia: breve recorrido por los distintos discursos sobre el trabajo.....	61
1.2.1. <u>El trabajo en la Antigüedad</u>	62
1.2.2. <u>El trabajo en el Medioevo</u>	66
1.2.3. <u>El trabajo en la Modernidad</u>	69

1.3. El concepto moderno de trabajo y sus limitaciones.....	77
2. Más allá de los trabajadores asalariados.....	82
2.1. Algunas discusiones en torno al enfoque de la informalidad.....	83
2.2. Autonomización del estudio de las “otras” realidades del trabajo.....	92
2.3. Otros-tipos-de-trabajo: las experiencias de la Economía Popular.....	93
3. Hacia un nuevo enfoque: el concepto ampliado de trabajo.....	103

CAPÍTULO IV: *Repensar las protecciones*

1. La crisis de la sociedad salarial.....	111
2. La centralidad del trabajo en disputa.....	120
3. Mundo del trabajo y protecciones sociales en Argentina.....	124
3.1. Los componentes de la Seguridad Social en Argentina.....	126
3.1.1. <u>Sistema Único de la Seguridad Social</u>	130
3.1.1.1. <i>Subsistema Previsional</i>	131
3.1.1.2. <i>Subsistema de Asignaciones Familiares</i>	133
3.1.1.3. <i>Subsistema de Desempleo</i>	136
3.1.1.4. <i>Subsistema de Riesgos del Trabajo</i>	137
3.1.2. <u>Sistema Nacional del Seguro de Salud</u>	138
3.2. Los niveles de protección de la Seguridad Social para los trabajadores no asalariados.....	141
3.2.1. <u>Los niveles de protección del Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes – Monotributo</u>	144
3.2.2. <u>Los niveles de protección del Monotributo Social</u>	146
3.3. Principales dificultades de la actual estructura de la Seguridad Social para los trabajadores no asalariados.....	147
4. Algunas respuestas, muchos desafíos.....	151

CONSIDERACIONES FINALES: <i>Trabajo y ciudadanía. Visibilizando nuevos sujetos de derecho</i>.....	159
---	------------

BIBLIOGRAFÍA.....	167
--------------------------	------------

INTRODUCCIÓN

Desde hace algunas décadas asistimos a grandes transformaciones en el mundo del trabajo, producto de la reestructuración del capitalismo emprendida desde el último cuarto del siglo pasado. Debido a ello, la situación laboral latinoamericana se fue complejizando y heterogeneizando cada vez más. La desocupación masiva y la fragmentación de la estructura ocupacional pasarían a ser, entonces, las notas distintivas de su realidad laboral. Como consecuencia de la desestructuración del mundo asalariado comenzaría a instalarse, como problema recurrente, una creciente insuficiencia de lugares ocupables en el mercado de trabajo capitalista. Nuestro país, por supuesto, no quedó por fuera de estos trastocamientos que impactaron profundamente en el mundo laboral.

De este modo, tanto la erosión como la falta de trabajos estables, contratados y reglamentados, condujeron a su sustitución por una explosión de otras expresiones del mismo, muchas veces caracterizadas como “trabajos atípicos”: trabajo tercerizado, *part-time*, por tiempo determinado, diversas formas de trabajos por cuenta propia, familiares o asociativos, el incremento de los servicios de proximidad, como los cuidados contratados para menores, adultos mayores o personas con alguna discapacidad, la asistencia doméstica y todas las formas de trabajo sumergido en el sector de pequeños servicios a personas, entre otros. Esto demostró, sin duda, las distintas estrategias que comenzaron a ser desplegadas por este ingente conjunto de sujetos trabajadores, sumando mayor complejidad a nuestra situación laboral.

Así, el trabajo se diluyó en formas más invisibles y dispersas, puesto que las personas continuaron desempeñando diversas actividades en busca de su sustento material. Lo realmente original de la situación no fue la desaparición del trabajo, como algunos comenzaron a conjeturar, sino el surgimiento y extensión de otros tipos, caracterizados por su precariedad, temporalidad e inseguridad. Los mismos aparecieron como alternativas de inserción laboral cuando las vías tradicionales, esto es, el trabajo

estable, regulado y formal, se vieron deterioradas. Fenómenos todos ellos que cuestionan y hacen entrar en crisis la equivalencia lineal entre trabajo y empleo, impuesta desde la consolidación del capitalismo industrial. Para estas formas “no clásicas” de trabajo, la protección social es inexistente o, también ella, sumamente precaria.

Este universo de nuevas (y algunas no tan nuevas) expresiones de trabajo no asalariado será el que concite la atención de la presente investigación. Provocan una complejización de la cuestión social, comenzando a evidenciar la inadaptación de los viejos métodos de gestión de lo social, propios del período de estabilidad de los Estados de Bienestar.

Tema y objeto de investigación

A partir de la constatación de la situación anterior, nos surge el siguiente interrogante: *¿De qué modo las formas de trabajo no asalariado tensionan las actuales protecciones sociales en Argentina?*

Para ayudar a desentrañar dicho interrogante, que se constituyó en la **pregunta general** de la presente investigación, hemos adoptado las siguientes **preguntas específicas**:

- ¿Cuáles fueron las transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo a partir de la reestructuración del capitalismo comenzada desde mediados de los años setenta?
- ¿Qué características adoptan estas transformaciones en América Latina y Argentina?
- ¿Cuáles son las particularidades de los tipos de trabajo no asalariado que surgen o se acrecientan con dicha reestructuración?
- ¿Cuáles son los límites de los postulados dominantes de la economía neoclásica para comprender los modos en los que se organizan las economías y sus formas plurales de institucionalización?
- ¿Cuál es la concepción hegemónica de trabajo que subyace en nuestros actuales sistemas de protección social?
- ¿Cuáles son los componentes de la Seguridad Social en Argentina?
- ¿Cuáles son los niveles de protección que actualmente brinda la Seguridad Social para los trabajadores no asalariados?

- ¿Cuáles fueron las respuestas emprendidas estatalmente para dar protección a estos sujetos trabajadores no asalariados?

Nuestro **objeto de investigación** lo constituirá el vínculo entre concepto de trabajo y protecciones sociales. Puesto que se parte del supuesto de la existencia de una estrecha relación entre el modo en el que se significa el trabajo y la forma en la que se configuran las protecciones sociales, es que se pondrá la mirada en ese “entre”, en dicha relación.

El **tema** que engloba la investigación se encontraría en la encrucijada entre la Sociología del Trabajo y las Políticas Sociales. De hecho, se busca entablar un diálogo entre los aportes realizados desde la Sociología del Trabajo, la Antropología Económica y el estudio de las Políticas Sociales.

Por último, la **hipótesis** que guiará la investigación considera que las protecciones sociales, y la Seguridad Social en particular, fueron diseñadas en base a un concepto reducido de trabajo, el cual ha quedado obsoleto para las nuevas realidades del mismo. Se precisa una concepción ampliada de trabajo que pueda dar cuenta de las transformaciones acontecidas y permita adecuar los nuevos mecanismos de protección, visibilizando nuevos sujetos de derecho.

Objetivos

El **objetivo general** de la presente investigación consiste en *indagar las tensiones existentes entre las formas de trabajo no asalariado y las actuales protecciones sociales en Argentina.*

Para poder abordarlo, se constituyeron los siguientes **objetivos específicos**:

- Explorar las transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo a partir de la reestructuración del capitalismo comenzada desde mediados de los años setenta.
- Identificar las características que estas transformaciones adoptan en América Latina y Argentina.
- Desarrollar una caracterización de los tipos de trabajo no asalariado que surgen o se acrecientan con la reestructuración del capitalismo, la cual logre dar cuenta de sus particularidades.

- Problematizar los postulados dominantes de la economía neoclásica en vistas de una mejor comprensión de las economías y sus formas plurales de institucionalización.
- Dilucidar la concepción hegemónica de trabajo que subyace en nuestros actuales sistemas de protección social.
- Describir los componentes de la Seguridad Social en Argentina
- Examinar los niveles de protección que actualmente brinda la Seguridad Social para los trabajadores no asalariados
- Rastrear las respuestas que fueron emprendidas desde el Estado para dar protección a estos sujetos trabajadores no asalariados.

Estado de la cuestión y justificación

Los cambios acontecidos en el mundo del trabajo han ocasionado el interés de innumerables intelectuales y académicos, quienes empezaron a interrogarse sobre el futuro del trabajo desde las más variadas perspectivas y haciendo énfasis en distintos aspectos.

Comenzaron a proliferar, entonces, toda una serie de investigaciones, teorías, grupo de trabajo, jornadas de debate, carreras de grado y de posgrado, libros y revistas especializadas sobre la temática. Ejemplos de lo anterior lo constituyen los Grupo de Trabajo de CLACSO “Trabajo, sujetos y organizaciones laborales” y “Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales”; la creación del CEIL-PIETTE del CONICET; las reuniones de la Red Franco-Latinoamericana de Estudios sobre “Trabajo y Tecnologías”; la carrera de Relaciones de Trabajo de la UBA y el Posgrado en Ciencias Sociales del Trabajo de CEA-UBA; las publicaciones de libros como “El futuro del trabajo-El trabajo del futuro”, “Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales” o el “Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo”, entre muchísimos otros; la Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo (RELET) o la Revista del Trabajo, publicación oficial del (entonces) Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina. Se destacan como intelectuales que se han convertido en referentes ineludibles sobre la temática a Enrique De la Garza Toledo, Julio César Neffa y Ricardo Antunes, entro otros, quienes tiene una vasta producción vinculada a temáticas sobre el trabajo.

En cuanto a los estudios referidos a la relación entre trabajo y protecciones sociales, además del clásico libro de Castel “La metamorfosis de la cuestión social”, podemos citar otros publicados realizados por la OIT, como “Protección Social y Mercado de Trabajo”, editado por Fabio Bertranou, o libros de la CEPAL, como “La seguridad social en América Latina y el Caribe. Una propuesta metodológica para su medición y aplicación a los casos de Argentina, Chile y Colombia”, editado por Cetrángolo. También cabe mencionar investigaciones que ponen énfasis en el análisis de los trabajadores independientes, como son los casos de “Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina” y “Trabajadores independientes y protección social en América Latina”, coordinados también por Bertranou, o “Seguridad social para los trabajadores independientes en Argentina: diseño, cobertura y financiamiento” de Casalí *et al.* Por otra parte, se destaca un gran conjunto de investigaciones que abordan la temática a través de la problemática de la informalidad, como son los casos “De la informalidad a la modernidad”, dirigido por Tockman, “La economía informal”, de Portes y Haller, o “Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina”, obra realizada en conjunto entre el Banco Mundial y el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Particularmente en Argentina, cabe mencionar los estudios realizados en el marco del proyecto de investigación “La seguridad social en la Argentina: diseño institucional y capacidad de protección de distintas categorías de trabajadores” del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento, los cuales han dado lugar a la publicación de dos libros coordinado por Claudia Danani y Susana Hintze: “Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la Argentina 1990-2010” y “Protecciones y desprotecciones (II). Problemas y debates de la seguridad social en la Argentina”. En los mismos se analiza la estructura institucional del Sistema de Seguridad Social argentino, sus componentes, prestaciones y formas de funcionamiento, así como la capacidad de protección del sistema para los diferentes grupos poblacionales, convirtiéndose dichos libros en referentes ineludibles a la hora de abordar este tipo de temáticas.

Pese a toda la vasta producción realizada, los estudios sobre la relación entre trabajo y protecciones sociales se han realizado, principalmente, entendiendo al trabajo como empleo, es decir, trabajo asalariado formal. Únicamente se han acercado al análisis de sus otras expresiones desde enfoques que los caracterizan como trabajo “informal”, “precario”, “atípico”, “no estándar”, “no estructurado”, “flexibles”, “riesgosos”, “no decente”, como algunos ejemplos. Entre las pocas excepciones a este tipo de abordajes se

encuentran los numerosos análisis realizados por Enrique de la Garza Toledo o, en nuestro país, las investigaciones llevadas a cabo por María Victoria Deux Marzi, Gonzalo Vázquez y Susana Hintze, las cuales forman parte de los libros compilados por Danani y Hintze, anteriormente mencionados.

Así, los ejes de la discusión sobre trabajo y protecciones se han centrado, fundamentalmente, en torno a los problemas que el propio sujeto trabajador tiene para lograr acceder a las protecciones debido a su particular situación laboral. Dicha forma de abordaje terminó por reducir la problemática únicamente a las cuestiones de “informalidad”, no permitiendo entenderla en toda su complejidad. Sin embargo, las nuevas realidades del trabajo precisan ampliar la discusión y llevarla hasta el sistema mismo de protecciones que lo deja fuera. Algunos pocos pensadores, como Fabio Bertranou, han comenzado a avizorar que existe un nivel de desarticulación creciente entre sistema de protección social y mundo del trabajo, lo cual permite poner el eje de análisis, también, en la forma en la que se estructura el propio sistema.

De este modo, si bien existen numerosos estudios y análisis que centran su interés en la relación entre trabajo y protecciones sociales, en ninguno de ellos se ha problematizado la forma en la cual el trabajo es significado, ni las implicancias que tal definición encierra.

Metodología

El abordaje metodológico se encontrará dentro de las estrategias cualitativas de investigación. Se considera que dicho método, más flexible y abierto, resulta más apropiado para los fines de una investigación más descriptiva, como la que nos proponemos emprender.

Las técnicas de investigación consistirán en el análisis de datos secundarios, los cuales implicarán tanto fuentes documentales como datos estadísticos y normativas, haciéndose mayor énfasis en unos u otros, o complementándose, de acuerdo a los requerimientos de los distintos momentos de la investigación.

Secuencia de la exposición

La presente investigación se estructura de la siguiente manera. A continuación de esta introducción, se dispusieron cuatro capítulos para el desarrollo de los objetivos planteados.

En el primer capítulo, recorreremos la reestructuración del capitalismo emprendida desde los años setenta, para luego detenernos a explorar las transformaciones que la misma ha acarreado en el mundo del trabajo, identificando las características que dichos procesos adoptan en América Latina y Argentina.

Centrándonos en los aportes realizados, principalmente, desde la antropología económica, en el segundo capítulo buscaremos problematizar el significado de “lo económico” y desnaturalizar los postulados neoclásicos dominantes en la materia, lo cual nos permita una mejor comprensión de las economías realmente existentes y sus formas plurales de institucionalización.

En cuanto al tercer capítulo, en el mismo profundizaremos los análisis sobre aquellos tipos de trabajo distintos al asalariado que surgen o se acrecientan con la reestructuración del capitalismo, intentando dar cuenta de sus propias particularidades. En este punto, consideramos indispensable rediscutir el concepto de trabajo actualmente imperante en las Ciencias Sociales, complejizando que entendemos por él y ampliando el enfoque con el que contamos. Para contribuir con ello, realizaremos, asimismo, un breve recorrido sobre cómo fue cambiando el sentido del trabajo a lo largo de la historia y discutiremos algunas cuestiones con los enfoques vigentes sobre la informalidad.

En el cuarto y último capítulo, realizaremos una breve reconstrucción de la forma en que fueron configurados en nuestro país los sistemas de protecciones vinculados al trabajo para, seguidamente, detenernos en analizar los niveles de protección que nuestro actual Sistema de Seguridad Social brinda a los trabajadores no asalariados, considerando, a su vez, sus principales problemáticas. Luego de ello, rastreamos las respuestas que han sido emprendidas desde el Estado para dar protección a estos sujetos trabajadores y los desafíos que las mismas encierran. Para enmarcar esta parte del análisis, previamente repasaremos qué significó la crisis de la sociedad salarial y cómo, a partir de ella, comenzaron los cuestionamientos hacia el lugar que ocupa el trabajo en nuestras sociedades contemporáneas.

Por último, cerramos con unas consideraciones finales, en las cuales intentaremos reflexionar sobre el recorrido realizado, deteniéndonos en la relación entre trabajo y ciudadanía y la visibilización de nuevos sujetos de derecho.

CAPÍTULO I

Reestructuración del capitalismo y transformaciones en el mundo del trabajo

El punto de partida de la presente investigación lo constituye la constatación de que el mundo del trabajo ha sufrido profundos cambios, modificando drásticamente e irreversiblemente su realidad.

Por ello, en este primer capítulo nos detendremos a explorar estas transformaciones, así como las características que las mismas han adoptado en América Latina y Argentina. Para situarnos, será preciso comenzar recorriendo la reestructuración del capitalismo emprendida desde los años setenta, la cual produjo este trastocamiento en el mundo del trabajo, para luego enfocarnos en esto.

1. LA EMERGENCIA DE UNA NUEVA CONFIGURACIÓN CAPITALISTA

1.1 La reestructuración del capitalismo desde los años setenta

La historia del capitalismo es la historia de sus crisis, como ya lo había puesto de manifiesto Marx hace un siglo y medio atrás. A pesar de ello, o quizás justamente por ello, mostraría permanentemente una gran capacidad inventiva para reorganizarse y sobreponerse a las crisis que su propio desarrollo provocaba.

El sistema capitalista tal cual se configura en la actualidad, como no podía ser de otra manera, es producto de un conjunto de reajustes. Principalmente de aquellos que se sucedieron luego de “las décadas de crisis”, como Hobsbawm (1999) llamó a ese período de la historia que se abre con la crisis del petróleo en 1973¹, cuando

¹ En 1973 los países árabes pertenecientes a la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) deciden realizar un embargo de petróleo como represalia a los países occidentales que habían apoyado a Israel en la Guerra de Yom Kippur, provocando un aumento drástico de los precios del barril de petróleo crudo, el cual se cuadruplicó para fines de ese año. Esta sería conocida como la primera crisis del petróleo o

los precios del mismo se dispararon. Fue una época signado por la inestabilidad, donde se desestructurarían los cimientos construidos durante la “Edad de Oro”². A partir de entonces, se abriría paso una nueva expresión del sistema de acumulación capitalista, la cual tendría como nota distintiva la flexibilidad. La alternativa de dominación cristalizaría, así, en una nueva forma de capitalismo, el neoliberal (Antunes, 2013). Para que esto sucediera, sin embargo, fue necesario trastocar no sólo los marcos económicos imperantes hasta ese momento, sino también los esquemas políticos y culturales, e inclusive filosóficos.

Como bien explica Perry Anderson (2003), durante la época de auge de la “Edad de Oro” no resultaban permeables las ideas de la Sociedad Mont Pèlerin³ acerca de los peligros de la intervención del Estado en el mercado, con Hayek como uno de sus principales exponentes. No fue sino con la crisis de los años setenta que estas ideas, surgidas a la sombra de los Estados de Bienestar y erigidas en sus principales críticos, lograrían ganar terreno. Lentamente los distintos gobiernos de Europa y América Latina comenzarían a adoptar acciones destinadas a dismantelar sus Estados de Bienestar y desregular sus mercados. Si bien este viraje no se dio de forma inmediata, al cabo de una década este tipo de ideas ya habían sentado las bases de su hegemonía.

Las principales medidas impulsadas por los nacientes programas neoliberales, a grandes rasgos y salvando las particularidades propias de cada configuración específica, fueron: la contracción monetaria, para disminuir la inflación; la desregulación financiera y la apertura comercial; el desmantelamientos de los servicios públicos; las privatizaciones tanto de servicios como de empresas de propiedad pública o mixta; al aumento de las tasas de interés y la disminución de los impuestos sobre los ingresos altos; el impulso de una fuerte política antisindical y de aumento del desempleo, como forma de disciplinamiento del trabajo (Anderson, 2003). Fue así como el incremento de las tasas de ganancias se logró, principalmente, a costa del estancamiento en los salarios. Tanto el

“shock petrolero”, ya que en 1979 se produciría una nueva crisis, con su consecuente incremento de los precios.

² Se denominó “Edad de Oro” del capitalismo, o los “Treinta Gloriosos” según la terminología francesa, a aquel período transcurrido desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta la crisis del petróleo de 1973, el cual estuvo marcado por un crecimiento económico sostenido, hasta entonces inédito.

³ La Sociedad Mont Pèlerin fue fundada por Friedrich Von Hayek en 1947. Toma su nombre de una villa famosa, cerca de Montreux, en Suiza, donde se celebró la primera reunión. El objetivo del encuentro fue aglutinar a un grupo de influyentes intelectuales que compartían la perspectiva ideológica de las bondades del libre mercado, para discutir el futuro de las sociedades libres y los peligros que encerraba la intromisión del Estado en la regulación de la economía. Fue fundada con una fuerte vocación de persuasión, buscando difundir sus ideas para lograr influir en las decisiones de gubernamentales.

desempleo como la desigualdad fueron comprendidos y sostenidos por los ideólogos de estos programas como cuestiones no sólo naturales, sino, principalmente, necesarias y favorecedoras para cualquier economía de mercado eficiente. Entendían que esto fortalecía la competencia, de la cual dependía la prosperidad, además que permitía desplegar libremente las capacidades de los individuos (Anderson, 2003). La extensión y profundidad de las medidas finalmente implementadas dependieron de las particularidades propias de cada territorio, siendo el resultado de la configuración de sus consiguientes correlaciones de fuerzas.

Margaret Thatcher, en Inglaterra, y Ronald Reagan, en Estados Unidos, se transformaron en los principales exponentes políticos a nivel internacional de esta nueva corriente. Sin embargo, cabe señalar que Augusto Pinochet, en Chile, fue el precursor en cuanto a la implementación de estas medidas, casi una década antes. Por su parte, y contrariamente a lo que tanto se proclamaba, Reagan condujo una política económica expansionista y con grandes niveles de déficit en su presupuesto, vinculada al gasto militar y a la carrera armamentista que sostuvo Estados Unidos durante la Guerra Fría. A diferencia de él, Thatcher aplicaría rigurosamente el anterior paquete de medidas, siendo la más sistemática y ambiciosa de todas las experiencias neoliberales en los países del capitalismo avanzado (Anderson, 2003).

En varios puntos demostró el neoliberalismo cierto grado de éxito, pero lo que nunca pudo recuperar fueron las tasas de crecimiento altas y estables de la economía, como en la “Época de Oro” de la posguerra. Puede suponerse que el hecho de que la recuperación de las ganancias no haya conducido a un incremento de las inversiones productivas se deba a la desregulación financiera, que fue un elemento central en el programa neoliberal. Dicha desregulación creó condiciones mucho más propicias para la inversión especulativa que para la productiva, haciendo más atractiva la inversión en el sistema financiero. Fue así como, durante los años ochenta, se asistió a una verdadera explosión de los mercados cambiarios internacionales, donde las transacciones monetarias redujeron de forma sustancial el comercio mundial de bienes (Anderson, 2003).

Por otra parte, los aportes realizados por David Harvey nos permiten incluir una lectura geopolítica de la situación. El mismo sugiere comprender la reestructuración del capitalismo internacional “como una serie de apuestas por parte de EUA para tratar de mantener su posición hegemónica en la escena económica internacional frente a Europa, Japón, y más tarde frente al Este y Sudeste de Asia” (Harvey, 2005: 108). Dado que los

bancos estadounidenses recibieron el derecho exclusivo de reciclar las grandes cantidades de “petrodólares”⁴ que se estaban acumulando en la región del Golfo, debido a la cuadruplicación de los precios del petróleo, la actividad financiera volvió a centrarse en Estados Unidos. Así, dirá Harvey, se crearía un poderoso régimen financiero basado en Wall Street y la Reserva Federal, el cual contaría con la capacidad de controlar las principales instituciones financieras globales, como el FMI (Fondo Monetario Internacional). De este modo, se haría con el poder de incidir en muchas de las economías más débiles mediante la manipulación del crédito y de las prácticas de administración de la deuda. Régimen monetario y financiero que utilizarían las sucesivas administraciones norteamericanas “como instrumento de gobernanza y control económico para impulsar el proceso de globalización y las transformaciones nacionales neoliberales asociadas al mismo” (Harvey, 2005: 108).

Pero no solo fueron los aspectos económicos en crisis los que posibilitaron la emergencia de esta nueva configuración capitalista. Para tener una cabal comprensión de la primacía que logró forjarse el pensamiento único, es preciso tener en cuenta los aspectos culturales, políticos e ideológicos que influyeron en ello. Es decir, la progresiva dislocación de una forma de organizar la sociedad, como lo fue la articulación de un Estado Keynesiano con un Estado de Bienestar (Isuani, 1997), implicó no sólo aspectos económicos desfavorables. La “crisis financiera” (Rosanvallon, 2004) de los Estados de Bienestar se conjugó, a su vez, con un cuestionamiento sobre las competencias del Estado para intervenir en la economía, así como un desgaste en sus capacidades para regular las relaciones sociales, lo que conduciría a la transformación de los lazos sociales.

La intervención estatal, por aquel entonces, fue discutida y deslegitimada tanto por parte de sectores de “derecha” como de “izquierda”, como bien explica Offe (1990). La caracterización de un Estado gigantesco, obsoleto y poco transparente, además de ineficaz e ineficiente, terminó imperando en el imaginario colectivo y generando un gran consenso social. No se cuestionaba, únicamente, que el Estado hiciera “demasiado”, sino, sobre todo, que lo hacía mal. Esto fue lo que Rosanvallon denominó “crisis ideológica” en su análisis sobre las desarticulación de los Estados de Bienestar (Rosanvallon, 2004). La política misma comenzó un proceso de gran desprestigio. Los nuevos movimientos sociales que surgieron compartían, pese a sus diferencias, un alto rechazo a la “vieja

⁴ Así se llamó a las grandes cantidades de dólares que los países árabes exportadores de petróleo recaudaron con los aumentos del precio del barril del mismo. Fueron volcados a la banca internacional de los países desarrollados y dirigidos, en su gran mayoría, como préstamos a los países en desarrollo.

política”. Todo ello en un contexto de crisis de uno de los grandes bloques que estructuraron la Guerra Fría, el Oriental. Fue así como se puso en entre dicho, de un lado y del otro del espectro político, con sus argumentaciones y posicionamientos particulares, tanto el accionar del Estado como la legitimidad de su prerrogativa y su eficacia para hacerlo.

Por otra parte, entraron en crisis, a su vez, aspectos vinculados a la visión que se tenía de cómo vivir en sociedad, esto es, la concepción de los valores compartidos, de la solidaridad y del pacto social. A ello Rosanvallon analizó como “crisis filosófica” de los Estados de Bienestar (Rosanvallon, 2004). Fue el triunfo del individualismo y de la lógica de la competencia como valores positivos y necesarios para el desarrollo de la libertad individual y de las capacidades humanas, que terminarían por fragmentar la sociedad.

Por lo tanto, el neoliberalismo se constituyó no solo en un proyecto económico, sino también político y cultural. Como lo explica el sociólogo mexicano Enrique de la Garza Toledo:

“El neoliberalismo como formación socioeconómica es una configuración de configuraciones (no es sistémico, la contradicción, discontinuidad y oscuridad también lo caracterizan). Es, por un lado, una *concepción del mundo*, con centro en las teorías de la línea genética neoclásica y hoy de las de elección racional; es un *tipo de política de ajuste macroeconómico*, que enfatiza el combate a la inflación por medio de la depresión de la demanda agregada y una forma de cambio estructural de las economías dirigida a permitir la “acción” del libre mercado; es también una *forma de Estado* que rompe con los acuerdos keynesianos y con los pactos corporativos que buscaron conciliar acumulación de capital con legitimidad política del Estado; y es, asimismo, una *forma de reestructuración productiva*, consecuente con la apertura y globalización de las economías, así como con la ruptura de aquellos pactos corporativos” (De la Garza Toledo, 2000b: 148. Cursivas propias).

Terminó imponiéndose, entonces, como única respuesta posible a la crisis de los regímenes de acumulación de fines de la década de los setenta, la libertad de mercado sin restricciones, consolidada por la creciente mundialización de la economía. Sin dudas la mayor operación ideológica del neoliberalismo consistió en la instalación de la falta de alternativas. Se erigió, de este modo, no solo en la fórmula necesaria sino inevitable para insertarse en la economía mundial, ahora completamente globalizada.

De este modo, se abría paso lo que terminaría por conformar una nueva configuración capitalista, en la cual el capital financiero pasaría a ser, en el nuevo escenario abierto tras la crisis, el principal exponente de la rearticulación de relaciones de fuerza producida. Como sostiene Harvey, este proceso “implicó un cambio en la correlación de poder dentro de la propia burguesía, en el que los sectores productivos perdieron poder frente a las instituciones del capital financiero” (Harvey, 2005: 118). Este viraje hacia un capitalismo volcado mayormente a la especulación financiera, antes que a la inversión productiva, llevaría a denominarlo como “capitalismo de casino”.

Así, se iniciaba una nueva era de acumulación flexible y creciente financiarización de la economía, la cual traería aparejada grandes repercusiones en las economías latinoamericanas y en su mundo del trabajo.

1.2 Las repercusiones de la reestructuración en América Latina

¿Qué significaron estos cambios para América Latina? Para nuestra región, como para los otros países ubicados geopolíticamente en el llamado “Tercer Mundo”, este nuevo período, abierto tras la crisis de los años setenta, significó su subordinación a los requerimientos del capitalismo mundializado.

En América Latina las reestructuraciones económicas vinieron de la mano de las reformas impulsadas por el “Consenso de Washington”⁵ a fines de los ochenta, aunque el caso de Chile resultara pionero en la implementación de las políticas de estabilización y ajuste, como ya se mencionó. No fue sino hasta la crisis de la deuda en 1982⁶, empujada por la segunda crisis del petróleo de 1979, cuando finalmente se dieron las condiciones

⁵ Término acuñado por el economista británico John Williamson para hacer referencia a un conjunto de reformas económicas (las cuales fueron diez, de ahí que también se haga referencia al “decálogo” del Consenso de Washington) que se consideraban necesarias aplicar en América Latina para dar solución a la crisis que atravesaba la región. Las mismas se discutieron en una conferencia convocada por el Instituto de Economía Internacional celebrada en Washington en 1989, a la que asistieron referentes de diez naciones latinoamericanas (Williamson, 2003), entre ellos Domingo Cavallo. Fueron demandas de Washington a los países de América Latina, entendiendo a “Washington” como el FMI, el Banco Mundial y el Poder Ejecutivo de los Estados Unidos.

⁶ La crisis de la deuda se inicia en nuestra región cuando en agosto de 1982 México declara la moratoria de su deuda externa. Muy pronto la crisis termina repercutiendo en otros países latinoamericanos en situación similar, quienes también suspendieron el pago de sus compromisos externos, lo que amenazó la solvencia de importantes bancos internacionales, en especial de los Estados Unidos. Como consecuencia de ello, los acreedores internacionales cerraron casi totalmente el flujo de nuevos préstamos el Tercer Mundo y reprogramaron sus deudas. A pesar de que los banqueros globales eran los más grandes creyentes del *laissez faire*, cuando se encontraron en problemas buscaron a los gobiernos para que los respaldasen y así evitar una crisis global del sistema y sus instituciones financieras, debido a que una moratoria concertada los hubiese llevado a la quiebra.

para implementar en la región programas de ajuste de corte neoliberal. Las grandes masas de “petrodólares” que inundaron el sistema internacional se orientaron principalmente al crédito para financiar los déficits de los gobiernos latinoamericanos. Dichos créditos, al ser otorgados sin mayores requerimientos, condujeron a un imprudente endeudamiento, puesto que, para principios de la década siguiente, las economías de la región no contarían con los medios para afrontar los compromisos de pago. Fue tan estrepitosa la caída que sufrieron los indicadores macroeconómicos regionales durante los años ochenta, que llevó a denominar al período como la “década perdida”.

Ante el fracaso de algunos programas ensayados para hacer frente a la crisis, como fue el caso del “Plan Austral” en Argentina, se terminó habilitando la entrada de las propuestas de reforma económica impulsadas desde Washington. Dichas propuestas comienzan a recomendarse desde los Organismos de Crédito Internacionales (como el FMI, el Banco Mundial -BM- y el Banco Interamericano de Desarrollo -BID-) como única solución a la crisis, siendo avaladas por economistas y una minoría del espectro político local (Gigli, 1999). Así, se terminaron imponiendo programas de ajuste estructural por los Organismo de Crédito Internacionales como condición para acceder a nuevos préstamos para hacer frente a los servicios de la deuda externa, marcando una nueva etapa en la región. Situación que la caída del Muro de Berlín y el proclamado “fin de la historia” ayudó a fomentar.

La implementación de dichos programas tomó matices diferentes en cada país. A grandes rasgos, los principales ejes del “decálogo” fueron: procesos de apertura comercial; desregulación financiera; privatización de las empresas estatales; reducción del gasto público; políticas macroeconómicas de ajuste estructural para reducir la inflación; junto a una reforma tributaria para aumentar la recaudación fiscal (Williamson, 2003). De esta forma, se consolidaba la transición a un modelo aperturista, el cual cristalizaría en una creciente financiarización de las economías latinoamericanas, como requerimiento del capitalismo global. En el caso particular de Argentina, cabe mencionar que dicho proceso de liberalización y apertura económica comienza con las reformas económicas impulsadas por la última dictadura militar de 1976, las cuales se profundizarían en las presidencias de Carlos Menem.

Harvey nos invita a analizar este proceso de gran endeudamiento que sufrió nuestra región como la forma que adopta en la actualidad el imperialismo: “La incapacidad de acumular a través de la reproducción ampliada sobre una base sustentable ha sido acompañada por crecientes intentos de acumular mediante la desposesión. Esta, según

mi conclusión, es la marca de lo que algunos llaman «el nuevo imperialismo» (Harvey, 2005: 100). Dicho fracaso por parte del sistema capitalista conduciría, entonces, a lo que el geógrafo británico explica como “acumulación por desposesión”, esto es, la “persistencia de prácticas depredadoras de acumulación «primitiva» u «originaria» a lo largo de la geografía histórica de la acumulación del capital” (Harvey, 2005: 112-113). En esta coyuntura, la forma recurrente de acumulación originaria del sistema capitalista, basada en la depredación, el fraude y la violencia, se encarnaría en la forma del sistema de crédito y el capital financiero, los cuales jugarían un papel determinante.

Los procesos de gran endeudamiento sufridos por los países latinoamericanos en general, y Argentina en particular, junto con los programas de ajuste estructural administrados por el FMI, son, en los términos propuestos por el autor, unas de las muchas expresiones que adopta el nuevo imperialismo y la acumulación por desposesión de nuestro tiempo, aunque el más representativo de esta nueva fase financiera del capitalismo. Analizarlo también en estos términos ayuda a tener en consideración la interdependencia que opera en el capitalismo mundializado que, en su expresión espacial, visibiliza los heterogéneos modos de inserción de los países al sistema-mundo en la reproducción del capital. Se pone de relieve, así, cómo los distintos lugares que ocupan los mismos en un esquema mundial de intercambios desiguales, tiende a reproducir continuamente las diferencias en procesos de desarrollo desigual y dependiente.

Una vez más, se imponía en Nuestra América un modelo único y lineal que repetir, donde el crecimiento económico “derramaría” en bienestar social, como fueran en su momento las teorías sobre la modernización con su explicación lineal y etapista del desarrollo. Modelos simplificadores de la realidad, proveedores de leyes generales que piensan al desarrollo como un sendero único y predeterminado a partir de la aplicación de recetas uniformes.

Este cambio de modelo económico y de acumulación en América Latina tuvo notables consecuencias en las estructuras productivas y en las realidades laborales de la región. Fueron procesos que terminaron significando para millones de personas la degradación de sus condiciones de vida y la pérdida de sus fuentes de subsistencia, conllevando también un aumento de la concentración de la riqueza, una distribución del ingreso cada vez más desigual y la elevación de los índices de pobreza. Pero, principalmente, tendrían efectos profundos y duraderos en el mundo del trabajo.

2. LAS NUEVAS REALIDADES DEL TRABAJO

2.1 Las transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo

Analizar las transformaciones que se sucedieron en el mundo del trabajo nos lleva a indagar la forma en que, en el último cuarto del siglo pasado, se reconfiguró la cuestión social, tal como lo hiciera Castel (2009). El estudio realizado por el sociólogo francés pondrá de manifiesto que la cuestión social, como se presenta hoy en día, será consecuencia del derrumbe de la sociedad salarial, siendo la problemática de la exclusión un efecto de ello. Situación que estaría marcada, principalmente, por el aumento del desempleo y la precarización del trabajo, junto a la inadecuación de los sistemas clásicos de protección social.

Dicho trastocamiento de la problemática del trabajo, que sacudió a la sociedad salarial desde principios de los setenta, se puso de manifiesto en un amplio conjunto de dimensiones, como la tecnológica, la organizacional y de los procesos productivos, incluso en las relaciones laborales, en el perfil de la mano de obra demandada y en las culturas laborales y gerenciales. Ello estimuló la subcontratación, la tercerización, el incremento de la producción “inmaterial” y los nuevos encadenamientos productivos entre clientes y proveedores (De la Garza Toledo, 2009).

El desempleo se convirtió, sin lugar a dudas, en la manifestación más visible de esta profunda transformación, con un aumento sin precedentes de sus tasas desde el resurgimiento de las economías después de la Segunda Guerra Mundial. La “tragedia histórica” de las décadas de crisis, como la llamo Hobsbawm (1999), consistió en que la producción comenzaba a prescindir de los seres humanos a un mayor ritmo en que la economía de mercado creaba nuevos puestos de trabajo para ellos. Por lo tanto, aunque la economía estuviese en expansión, no habría puestos suficientes para compensar los perdidos.

A pesar de este conmocionante suceso, la precarización se transformó en el signo distintivo del trabajo en esta nueva coyuntura. Las “formas particulares de empleo”, como Castel (2009) las designó, desplazaron los anteriores contratos de trabajo por tiempo indeterminado, desarrollándose una multiplicidad de situaciones heterogéneas: contratos por tiempo determinado, trabajo provisional, jornada parcial, “empleos ayudados” sostenidos por el poder público en el marco de la lucha contra el desempleo, entre otros. Generalmente, eran trabajos mal pagos y mal protegidos, con salvadas excepciones. Así, comenzaron a proliferar una diversidad de formas de trabajo que fueron reemplazando al anterior paradigma de trabajo estable y homogéneo. Los fenómenos de precarización se

transformarían, según lo entiende Castel, en una problemática incluso más significativa que el propio desempleo, puesto que el sociólogo entiende que los procesos de precarización nutren la vulnerabilidad social y, en última instancia, generan finalmente desempleo y desafiliación (Castel, 2009).

La precarización y el desempleo quedarían, entonces, inscriptos en la dinámica misma del nuevo desarrollo capitalista, antes que conformarse en expresiones accidentales del mismo. Así como el pauperismo había estado inserto en el núcleo de la dinámica de la primera industrialización, la precariedad del trabajo se convertirá, en nuestros tiempos, en un proceso central, regido por las nuevas exigencias tecnológico-económicas de la evolución del capitalismo contemporáneo. Será la consecuencia necesaria de la reestructuración económica y de los nuevos modos de organización del trabajo, fruto de las transformaciones industriales y la lucha por la competitividad (Castel, 2009).

Por otro lado, estas “nuevas formas” de trabajo se impulsaron de la mano de procesos de flexibilidad laboral. Fue una manera de ajustar el trabajo a los requerimientos impuestos por la competitividad de la empresa, ya sea con respecto a la cantidad de personal como a las tareas a realizar, para poder responder de forma inmediata a las fluctuaciones de la demanda. Flexibilidad que cobró variadas y múltiples configuraciones: salarial, de horarios, funcional u organizativa (Antunes, 2013). La empresa, de este modo, podía recurrir a la subcontratación (flexibilidad externa o tercerización), confiándole a empresas satélites las fluctuaciones del mercado, donde el costo de la mano de obra era generalmente más bajo. A su vez, se enfocaría en formar personal “polivalente”, capaz de realizar múltiples tareas (flexibilidad interna), para hacer frente a toda una gama de situaciones nuevas y adaptando a su personal a los cambios tecnológicos, eliminando a quienes no sean capaces de estar a la altura de los nuevos requerimientos. Así, se transformaba la empresa no sólo en una máquina de vulnerabilizar, sino también (y crecientemente) de excluir, producto de los cambios tecnológicos y las nuevas exigencias del mercado (Castel, 2009).

Por otra parte, se produjo una nueva y conflictiva relación entre calificaciones y empleos. Anteriormente, el tipo de formación y los puestos trabajo solían tener una correlación más directa. Ahora, en cambio, muchas empresas contratan a personas con calificaciones superiores a las necesarias, como forma de resguardarse ante los posibles cambios. Situación que repercute negativamente, sobre todo, entre los jóvenes. De este modo, los jóvenes no calificados o con menores estudios corren el riesgo de no tener

ninguna alternativa de trabajo. Por otra parte, también comienza a proliferar la posibilidad de la inempleabilidad de los calificados. En el otro extremo se encuentran los trabajadores que envejecen y no logran “reciclarse” para los nuevos requerimientos de los procesos productivos, pero que aún no tienen la edad para jubilarse. Este tipo de situaciones ponen en evidencia el fracaso de muchas de las políticas que ponen el énfasis únicamente en las calificaciones como camino para combatir el desempleo (Castel, 2009).

Transformaciones que vinieron de la mano, por su parte, de los cambios de paradigma en cuanto a las formas de producción y organización del trabajo, como fue el pasaje del modelo “fordista” al nuevo modelo asiático “toyotista”. El sistema productivo taylorista-fordista, el cual predominó durante la época dorada del capitalismo, se basaba en la producción en masa, homogeneizada y fuertemente verticalista, con operaciones racionalizadas al máximo, intentando reducir el tiempo y aumentar el ritmo de trabajo, dando como resultado un trabajo parcelado y fragmentado. La acción mecánica y repetitiva se realizaba a través de la línea de montaje, con procedimientos minuciosamente prefijados por una organización “científica” del trabajo que buscaba reducir al mínimo el tiempo ocioso. El proceso productivo se caracterizó, por lo tanto, por la combinación de la producción en serie fordista con el cronómetro taylorista, sostenido dicho esquema por una ampliación del consumo en masa (Antunes, 2013).

No fue sino hasta fines de los años sesenta y principios de los setenta que dicho patrón de producción y organización del trabajo comenzó a mostrar signos de agotamiento. Como respuesta del capital a su crisis estructural, explica Antunes (2013), se reconfiguró el patrón productivo basado en el binomio taylorismo-fordismo, pero sin transformarse los elementos esenciales del modo de producción, buscando recuperar las bases de acumulación anteriores mediante nuevas formas más flexibles. Fue entonces cuando se dio paso a la emergencia de un nuevo sistema de acumulación, el cual tendría como nota distintiva la flexibilidad, siendo la experiencia toyotista (y su método *just in time*) el más expresivo de esos nuevos requerimientos. La producción pasará a ser más individualizada, más vinculada a la demanda y, por lo tanto, más variada y heterogénea. Para mantener los niveles de competitividad, las empresas reducirán el número de empleados, los cuales producirían mucho más, intensificándose nuevamente los ritmos y procesos de trabajo (*lean production*), a lo que se sumaría la eliminación, transferencia y tercerización de algunas unidades productivas. El trabajo deberá ser ahora polivalente y multifuncional, adaptable a cualquier necesidad que surja en la empresa, más participativo y, principalmente, orientado al trabajo en equipo, con una estructura horizontal que

permita un mayor involucramiento del trabajador en sus tareas y permita lograr su “realización en el trabajo” (Antunes, 2013).

También se puede resaltar el incremento de la terciarización de las actividades, desplazándose las mismas hacia el sector de los servicios, en las que predomina el contacto directo entre el productor y el cliente, además del carácter cada vez más informacional y relacional de las actividades.

Todo este nuevo escenario suscitó el interés de intelectuales y estudiosos del mundo del trabajo, quienes se comenzaron a preguntar sobre los impactos que su creciente heterogeneidad tiene en la subjetividad y en la identidad de los sujetos trabajadores, así como en las problemáticas y desafíos que ello representa para la constitución de nuevos sujetos colectivos.

Por otra parte, estas transformaciones estarían tendiendo a una creciente dualización del mundo del trabajo, marcándose dos segmentos: un “mercado primario”, con personas calificadas, mejor pagas, más protegidas y estables; y un “mercado secundario”, con personas precarias y menos calificadas, sometidas directamente a las fluctuaciones de la demanda. En períodos de crecimiento, ambos mercados se complementarían, pero en situaciones de subempleo y desempleo más generalizado, se hallarían en competencia directa (Castel, 2009).

Cambios todos ellos que estuvieron lejos de derivar en un mayor bienestar producto de las nuevas tecnologías, nuevas calificaciones, trabajo creativo y flexibilidad enriquecedora del trabajo, situación que quedó reducida a una pequeña minoría. En lugar de ello, estas mutaciones significaron, para la gran mayoría de las personas, peores condiciones de trabajo, inseguridad, malos salarios y una flexibilidad destructiva (De la Garza Toledo, 2001).

Todo esto nos indicaría, en palabras de Castel (2009), que el problema actual no es solo el que plantea la constitución de una “periferia precaria”, sino también el de la “desestabilización de los estables”, puesto que son los procesos mismos de precarización los que corroen algunos lugares anteriormente estabilizados del trabajo. Asistimos, en nuestros días, a un nuevo crecimiento de la vulnerabilidad de masas, donde una parte de los trabajadores integrados corre el riesgo de caer. El desempleo se torna recurrente, la población relativamente empleable para tareas de corta duración y fácilmente despedible comienza a ser la regla, se vuelve una constante la alternancia entre actividad e inactividad y las oportunidades provisionales sin certidumbre del mañana. Se tratará de trabajos discontinuos que no podrán servir de base para la proyección de un futuro

manejable y que impondrán estrategias de supervivencia basadas en el presente (“vivir al día”). El signo del trabajo actual pasará a ser, en esta nueva configuración, la precarización estructural del mismo.

A pesar de ello, la característica más perturbadora de la situación actual será, sin duda, la reaparición de “trabajadores sin trabajo” (Arendt citado por Castel, 2009), visibilizando un déficit de “lugares ocupables” en la estructura social, si se entiende por “lugar” una posición con utilidad social y reconocimiento público, como sostiene Castel. Son los que él denominó “inútiles para el mundo”, quienes viven en él pero no le pertenecen realmente, los cuales ocuparían en la sociedad, literalmente, una posición de “supernumerarios”: los trabajadores que envejecen, los jóvenes en busca de su primer trabajo, los desempleados de larga data, entre los más representativos (Castel, 2009).

Si bien resulta sumamente relevante todo este conjunto de problemáticas vinculadas al mundo del trabajo, existe también otro universo de situaciones, aún más afectado por las transformaciones ocurridas, el cual es más propio y más frecuente en nuestras realidades latinoamericanas. Serán este tipo de situaciones, y sus sujetos trabajadores, los que conciten el interés principal de la presente investigación. Las transformaciones ocurridas en el capitalismo global han producido la desestabilización de los estables, siendo el lugar donde Castel recomienda centrar el análisis puesto que corresponde a los inicios de la cadena que lleva finalmente a la exclusión. Sin embargo, nuestro interés se centrará, justamente, en aquellos sujetos quienes ya tocaron los márgenes: los “supernumerarios” y, principalmente, quienes nunca estuvieron “incluidos”.

2.2 Las especificidades que adopta en América Latina y en Argentina la metamorfosis del trabajo

Las problemáticas anteriormente señaladas también comenzaron a visibilizarse en nuestro continente. Sin embargo, la crisis del trabajo en nuestra región adopta otros matices. Ello se debe tanto a las características propias del mundo del trabajo latinoamericano y de sus estructuras económicas, las cuales tienen ciertas particularidades con respecto a las economías de los países centrales, como al lugar en el que se inserta en la economía mundial.

La reestructuración productiva en América Latina conllevó serios impactos en la base socio-técnica de los procesos productivos, ya sea en sus niveles tecnológico, organizacional y de relaciones laborales, como en el perfil y cultura del trabajo (De la Garza Toledo, 2000c). Como consecuencia de ello, el mundo del trabajo sufrió grandes

transformaciones en su estructura, produciéndose un deterioro generalizado de la situación laboral latinoamericana. Los indicadores más claros han sido el aumento sostenido de la desocupación, la subocupación, los empleos no registrados y el advenimiento de un proceso de precarización laboral. Aunque en algunos países estas realidades no eran nuevas, tendieron a profundizarse las críticas condiciones laborales preexistentes (Muñiz Terra, 2009).

Otro de los efectos de dichos cambios fue el trastocamiento de los mecanismos de regulación de los mercados de trabajo, con su consiguiente desestructuración y reconfiguración de los actores sociales y económicos implicados en la negociación capital-trabajo. El debilitamiento de los sindicatos y de su capacidad negociadora fue quizás una de las manifestaciones más notorias, en el ámbito de las relaciones sociales, de la crisis del modelo keynesiano-fordista, sumado al desmantelamiento de la legislación social que generó una desprotección creciente en el mundo laboral (Taddei, 2000). Todo lo cual significó una importante alteración en la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo, en desmedro de este último.

Por su parte, la flexibilidad del trabajo se extendió, sobre todo, en los países más desarrollados de América Latina, teniendo diversas repercusiones en la realidad laboral. La flexibilidad laboral no es un concepto unívoco, como ya se vio, sino que adoptó diversos contenidos según las concepciones que estuviesen detrás y, principalmente, de las interacciones entre actores, instituciones, normas y culturas, tanto dentro como fuera del trabajo. Como explica De la Garza Toledo: “Algunos la han vinculado [a la flexibilidad] con la tecnología reprogramable; otros con las nuevas formas de organización del trabajo que deberían superar al taylorismo-fordismo; también se la ha relacionado con precariedad en los empleos; se la ha hecho extensiva a las reformas de los sistemas de seguridad social, de la contratación colectiva y de las leyes laborales, e incluso se la ha visto asociada con la ruptura de los pactos corporativos de nivel estatal” (De la Garza Toledo, 2000b: 151- 152). Las principales formas que ha adoptado la flexibilidad en nuestro continente, señala el sociólogo, han sido el cambio en las leyes laborales, la transformación en la contratación colectiva y la ruptura o debilitamiento de los pactos corporativos (cuando los hubo) entre sindicatos, empresas y Estado (De la Garza Toledo, 2000b).

En cuanto a los cambios en la estructura laboral de la región, el crecimiento del empleo en relación de dependencia se concentró principalmente en el comercio y los servicios, junto con la proliferación de pequeños negocios donde predominó el trabajo no

asalariado. Ello profundizó la tendencia hacia la terciarización del empleo y a que se frenara el proceso de asalarización de la fuerza de trabajo, el cual tuvo lugar entre los años cincuenta y ochenta, junto a una fuerte feminización de la misma y al crecimiento de las ocupaciones en los micro-negocios. El uso creciente de contratos temporales, o la incorporación de trabajadores directamente sin contrato, se convirtió en una forma más de precarización laboral (Rendón y Salas, 2000).

Así, mediante todos estos procesos, puede apreciarse como la realidad del mundo del trabajo se fue complejizando y heterogeneizando cada vez más durante el último cuarto del siglo pasado. La desocupación masiva y la fragmentación de la estructura ocupacional pasarían a ser, entonces, las notas distintivas de la realidad laboral latinoamericana (Nun, 2001). Debido a esta desestructuración del mundo asalariado comenzaría a instalarse, como problema recurrente de las últimas décadas, una creciente insuficiencia de lugares ocupables en el mercado de trabajo capitalista. Es decir, se estaría consolidando una tendencia hacia la falta de trabajo asalariado, aún para quién lo quisiera, se prepare y lo busque activamente.

Por otra parte, si bien el signo del trabajo actual pasará a ser, aquí también, la precarización estructural del mismo, como ya lo había puesto de manifiesto Castel para los países centrales, a ello se sumarán otras situaciones más comunes en nuestras realidades. De este modo, tanto la erosión como la falta de trabajos estables, contratados y reglamentados, conducirán a su sustitución por una explosión de nuevas formas de trabajo, muchas veces caracterizadas como “trabajos atípicos”: trabajo tercerizado, *part-time*, por tiempo determinado, diversas formas de trabajos por cuenta propia, familiares o asociativos, el incremento de los servicios de proximidad, como los cuidados contratados para menores, adultos mayores o personas con alguna discapacidad, la asistencia doméstica y todas las formas de trabajo sumergido en el sector de pequeños servicios a personas, entre otros.

Esto demuestra, sin duda, las distintas estrategias que comienzan a ser desplegadas por este ingente conjunto de sujetos, sumando mayor complejidad al mundo del trabajo y produciendo una nueva configuración de la “clase-que-vive-del-trabajo” (Antunes, 2013). Para todas estas formas inciertas de trabajo, la protección social es inexistente o, también ella, sumamente precaria.

Por lo tanto, la transformación del trabajo en América Latina tendrá, como nota distintiva, el crecimiento de las economías “no estructuradas”, generalmente compuestas de ocupaciones por cuenta propia o en pequeños establecimientos, caracterizadas, por lo

común, por condiciones inestables tanto en el trabajo como con respecto a los salarios y la seguridad. Como analiza De la Garza Toledo: “la crisis del trabajo (industrial) de los países desarrollados aquí adquiere otras connotaciones: es sobre todo la crisis del empleo en las unidades de tamaño intermedio, pequeñas y medianas y el crecimiento en las micro-unidades, sean estas de servicios o manufactureras, de autoempleo o no” (De la Garza Toledo, 2001: 28).

Resulta complejo encontrar indicadores que reflejen la magnitud de estas experiencias. En primer lugar, debido a que, para reflejar el universo de trabajadores no asalariados, solo contamos con las estimaciones del trabajo independiente o del informal. Dichos indicadores incluyen, en el primero caso, a trabajadores por cuenta propia, pero también a patrones y profesionales (Casalí *et al.*, 2018)⁷. Por su parte, las estimaciones del trabajo informal varían de acuerdo a qué indicadores se incluyan, puesto que no existe una única operacionalización del mismo⁸. La Organización Internacional del Trabajo (OIT), constituida en referente sobre la temática, considera las categorías ocupacionales de trabajo por cuenta propia (excepto técnicos y profesionales), trabajo familiar no remunerado y trabajo doméstico remunerado, así como asalariados y patrones de empresas de hasta cinco empleados, a lo que luego incluyeron los trabajadores en relación de dependencia sin protección (Bouffartigue y Busso, 2010), siendo utilizado el trabajo informal, principalmente, como indicador de la precarización laboral. Sin embargo, no solo “sobran” tipos de trabajos, tanto en la categoría de trabajo independiente como en la de trabajo informal, para representar únicamente a las formas de trabajo no asalariadas de las economías menos estructuradas, sino que, principalmente, “faltan”. Estas categorías estadísticas, construidas a partir de una imagen de mercado de trabajo predominantemente asalariado, no logra recoger y visibilizar todo ese vasto universo de trabajos realmente existentes que exceden los márgenes del asalariado, como los mencionados anteriormente, quedando muchas de las experiencias sumergidas.

⁷ Desde el punto de vista de la identificación y medición empírica del trabajo independiente, tanto el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas como la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) especifican cuatro modalidades en su clasificación de las categorías ocupacionales: patrón o empleador, trabajador por cuenta propia, obrero o empleado y trabajador sin salario. Las categorías de patrón o empleador y de trabajador por cuenta propia son las que conforman el subconjunto de los trabajadores independientes, dado que en estos casos son quienes asumen los riesgos económicos de las actividades por ellos desempeñadas (Casalí *et al.*, 2018). Por otra parte, dentro del universo del cuentapropismo, se pueden distinguir tres categorías laborales: los cuentapropistas profesionales, los cuentapropistas de oficio y los cuentapropistas de subsistencia, según la clasificación propuesta por Lépore y Schleser, retomada por Casalí *et al.* (2018).

⁸ En el tercer capítulo se realiza un breve recorrido por las diferentes perspectivas teóricas que se han desarrollado en torno a la informalidad, las cuales han generado numerosos debates.

En nuestra región, lejos del sueño de la sociedad posindustrial y posmoderna de los servicios de alta tecnología y de alto consumo, que existen solo para una parte muy minoritaria de la población, lo que hubo, y de forma creciente, fue un aumento de las actividades precarias: “El cambio realmente importante en el mercado de trabajo en América Latina ha sido, desde los ochenta, el crecimiento del sector informal, y no tanto la constitución de una nueva clase obrera polivalente de calificaciones amplias, con trabajo enriquecido” (De la Garza Toledo, 2000b: 151).

Se fue desarrollando una creciente segmentación en el mundo del trabajo entre los componentes del sector hegemónico de la economía y los que no lo son. Por un lado, se redujo el número de efectivos en los sectores más dinámicos de la economía, mientras que, por el otro, se produjo una explosión en el universo de subcontratistas, pequeñas sociedades de servicios y nuevas expresiones de trabajo independiente o por cuenta propia (Nun, 2001). De este modo, surge el riesgo de mayor desigualdad por el hecho de que los trabajadores con altas calificaciones y “conectados” tienden a beneficiarse de estos cambios, mientras que aquellos con bajas calificaciones y “desconectados” suelen resultar sumamente perjudicados (Casalí *et al.*, 2018). Así, los problemas referidos al trabajo comenzaron a tener mayor incidencia y ser más persistentes entre determinados grupos sociales o de trabajadores. Beccaria (2001) nos indicará, por su parte, que la brecha existente entre los niveles de bienestar de los distintos grupos de hogares se deberá a la diferencia que exista entre ellos en cuanto a sus ingresos monetarios, la estabilidad de dichos ingresos y del acceso a la seguridad social. Lo cual requiere pensar respuestas que contribuyan a compensar dichas desigualdades.

Argentina, por supuesto, no quedó por fuera de este proceso de creciente heterogeneización del mundo del trabajo. Nuestro país registró, históricamente, bajos índices de desempleo abierto en el sector urbano, oscilando entre 4 o 5% entre mediados de los años sesenta y principios de los setenta. Tampoco eran significativos, por ese entonces, los índices de subempleo visibles y no existían indicios de que pudiese haber desempleo oculto (Beccaria y Orsatti, 1990). Por lo tanto, a diferencia de otras economías latinoamericanas, Argentina no poseía una “oferta excedente de trabajo”⁹. Sin embargo,

⁹ Como sostienen Beccaria y Orsatti (1990), esto se debía, principalmente, al lento crecimiento demográfico y a la escasa presencia de subempleo rural. De hecho, nos cuentan los autores, se habría llegado a afirmar que la economía argentina, en realidad, presentaba deficiencias de oferta de mano de obra, al menos hasta mediados de los setenta. Pese a estas características estructurales, tanto los niveles de desempleo como de subempleo respondieron a los vaivenes de la economía general, aumentando en períodos de caída del nivel de las actividades y disminuyendo, a la inversa, en coyunturas expansivas que incrementaban la demanda de trabajo (Beccaria y Orsatti, 1990).

este panorama no estaba asociado a un crecimiento acelerado de la demanda de trabajo, principalmente en los sectores productores de bienes. Desde mediados de los años cincuenta, la industria absorbió relativamente poco trabajo, acentuándose la importancia del sector terciario en ese rol (Beccaria y Orsatti, 1990).

Luego de 1974/1975, se produjeron modificaciones considerables en las características del mundo del trabajo argentino. La instauración de la última dictadura militar (1976-1983) interrumpió las estrategias de desarrollo e industrialización implementadas hasta ese entonces, derivando en una profunda transformación regresiva de la estructura social (Deux Marzi y Vázquez, 2009). Comenzaron a visibilizarse claros signos de reducción del empleo, principalmente en la industria, como resultado de la caída de la oferta interna de trabajo, la disminución de la inmigración neta y el aumento de los trabajadores por cuenta propia (Beccaria y Orsatti, 1990)¹⁰. De este modo, tanto el desempleo abierto como el subempleo se incrementaron. La estructura productiva para el período 1974-1988, el cual estudian Beccaria y Orsatti (1990), terminó por transformarse. Para ese entonces, las grandes empresas privadas representaron dos tercios de la producción total y el conjunto de las actividades estatales, incluyendo la administración pública y las empresas, significaron alrededor del 20% del producto total y el 35% del empleo urbano no agropecuario. En el resto de la estructura productiva y ocupacional, coexistían una gran variedad de actividades, como el servicio doméstico y los estratos pequeño-medianos, así como las cooperativas y otras formas asociativas, además de un considerable estrato de empresas familiares y microempresas. Este último sector de “pequeña producción”, como lo denominan los autores, incluyó una gran variedad de situaciones en términos de nivel de productividad, generación de ingresos y organización de la producción (Beccaria y Orsatti, 1990).

En base al censo de población del año 1980, este sector de “pequeña producción” representaba casi el 43% del total de los trabajos, teniendo un gran peso en la estructura ocupacional. La información censal, combinada con la aportada por la Encuesta de

¹⁰ La caída de la oferta interna de trabajo se debió a las menores expectativas de conseguirlo y a la fuerte reducción de los salarios (“efecto trabajador desalentado”), provocando una “desocupación encubierta” por el aumento de la cantidad de los inactivos. Situación que también habría conducido a una disminución, o incluso reversión, del flujo inmigratorio de los países vecinos. Finalmente, se produjo un incremento de los trabajadores por cuenta propia como forma de “refugio” ante la imposibilidad de conseguir empleo asalariado, pero también como decisión personal buscando alternativas a los bajos salarios de sus anteriores trabajos. En efecto, los ingresos de los cuentapropistas se elevaron, a partir de 1976, con respecto a los de los trabajadores asalariados. Sin embargo, ello no representaría la situación de la gran mayoría, siendo una alternativa al desempleo el principal motivo del incremento de actividades no asalariadas (Beccaria y Orsatti, 1990).

Hogares del INDEC, indican que, entre 1974 y 1988, este sector aumentó un 38%, siendo el de mayor crecimiento en dicho período¹¹. A partir de este análisis, Beccaria y Orsatti (1990) sostienen que se produjo un proceso de desconcentración del trabajo, en el sentido que disminuyeron los grandes establecimientos mientras incrementaron los medianos y pequeños, además de acrecentarse el llamado sector informal, lo que marcó una progresiva heterogeneidad en el ámbito laboral. Se revirtió el proceso de concentración de la década anterior (período intercensal 1963-1973), el cual había sido muy intenso, principalmente en las ramas que aumentaron su participación en la producción total (Beccaria y Orsatti, 1990). Con lo cual, Argentina no quedó al margen de la tendencia de la región anteriormente señalada.

Los autores concluyen que, desde mediados de los años setenta, debido al estancamiento y la restructuración productiva, a la reducción de la demanda de trabajo y al empeoramiento de la distribución del ingreso, se produjo un aumento significativo de la precarización laboral. De hecho, estiman que, para el área metropolitana del Gran Buenos Aires, la totalidad del incremento de los trabajos asalariados del período (1974-1988) fueron precarios (entendiendo a este término como trabajo no registrado), con un aumento del peso relativo del empleo en la pequeña producción, como resultado del cambio de la estructura del empleo y de la subcontratación. De este modo, Beccaria y Orsatti (1990) consideran que las actividades más inestables, representadas en estos análisis por el sector informal, actuaron como alternativas al desempleo, haciéndose el mundo del trabajo argentino más similar al de los otros países de la región.

Por su parte, los estudios realizados por Roca (2005) nos indican que, en la década de los ochenta, el mercado de trabajo ajustaba vía empleo por cuenta propia, debido a que imperaba una economía recesiva con altos niveles de inflación y bajo desempleo. A diferencia de ello, en los años noventa el crecimiento de la ocupación se canalizó por medio del empleo asalariado precario, puesto que existía un contexto de crecimiento del producto, con niveles de inflación casi nulos y crecientes niveles de desempleo, sumado a las restricciones de un tipo de cambio fijo que impedían adaptar la

¹¹ En base al censo de población del año 1980, este sector de “pequeña producción” representaba casi el 43% (42,3%) del total de los trabajos (empresas familiares 20,9%, microempresas 16%, empleadores 3,6%, asalariados 12,4% y servicio doméstico 5,4%, excluyendo a los ocupados con calificación profesional), teniendo un gran peso en la estructura ocupacional. De este conjunto, el 20% se desarrollaba en el sector agropecuario y el 42% bajo relaciones asalariadas. Esta información, combinado con la Encuesta de Hogares del INDEC, indica que entre 1974 y 1988 este sector aumentó un 38%: en 1976 representaba el 38% de la ocupación, para 1980 el 43,4% y ya para 1988 el 45,8%, según la EPH del INDEC. Este aumento de más de 7 puntos indica que fue el sector que mayor creció en dicho período (Beccaria y Orsatti, 1990).

situación por medio de devaluación (Roca, 2005). De este modo, ante la rigidez del sistema cambiario, se impulsó la competitividad de la economía a través de una mayor flexibilización de la fuerza de trabajo, lo cual permitiera bajar “el costo laboral” (Deux Marzi y Vázquez, 2009). En efecto, mientras el total del empleo asalariado creció, entre 1991 y 2003, un 17,4%, los puestos de trabajo precarios crecieron más del 50% y los empleos formales se incrementaron solo un 2,4% (Roca, 2005). Estos datos nos indican, sostiene Roca (2005), que se estuvo en presencia de un fenómeno de segmentación del mercado, donde la dicotomía estuvo dada por trabajo registrado del sector moderno, por una lado, y trabajo asalariado no registrado tanto del sector informal como del moderno, por el otro.

Por otro lado, el deterioro ocupacional y económico de los hogares puso de manifiesto la necesidad de obtener nuevas fuentes de ingresos para garantizar la reproducción material de sus integrantes. En ese sentido, las estrategias familiares combinaron, cada vez con mayor frecuencia, los intentos de incorporación de las mujeres y los hijos al mercado laboral, así como, principalmente en los sectores populares, la inserción en planes asistenciales gubernamentales y el impulso de actividades productivas generadoras de ingresos complementarios, como los pequeños emprendimientos productivos, ya sea individuales, familiares o asociativos (Deux Marzi y Vázquez, 2009).

Cuenta de este proceso de cambios en el mundo del trabajo lo da el hecho de que la misma Encuesta Permanente de Hogares, instrumento elemental para relevar las realidades socioeconómicas argentinas, haya realizado modificaciones metodológicas para la recolección de datos vinculados al trabajo (INDEC, 2003). Adaptaciones que resultaron necesarias para reflejar de forma más adecuada un mercado de trabajo muy diferente al que existía al momento de la formulación inicial de la encuesta, en la década de los setenta, cuyas principales características eran la estabilidad de los empleos y el carácter formal y asalariado de las ocupaciones urbanas.

El cambio de siglo encontró a la Argentina sumida en una profunda crisis. Cuando colapsó el régimen de convertibilidad, a fines de 2001, produciéndose una fuerte devaluación, se profundizó el ya complicado panorama laboral. Los crecientes niveles de desempleo, pobreza y desigualdad se manifestaron, también, en la extensión y profundización de los conflictos sociales (Deux Marzi y Vázquez, 2009).

Luego de la crisis del 2001/2002, y hasta el año 2008, el fuerte crecimiento del PBI permitió a la Argentina absorber importantes proporciones de desempleo, subempleo y trabajo no registrado, creándose numerosos nuevos puestos de trabajo. De manera

general, se incrementó progresivamente el salario real, tanto el directo como el indirecto, así como su participación en el ingreso nacional, mejorando las condiciones generales de vida. Debido al incremento del nivel de empleo, disminuyó, aunque luego se estancó, la proporción de trabajo no registrado. Se logró revertir en su totalidad el contenido y la orientación de las leyes laborales que se habían adoptado durante el régimen de Convertibilidad. Y se modernizó y actualizó la legislación sobre el trabajo rural y el trabajo doméstico, mejorando sensiblemente la situación de esos trabajadores. Cambió la relación salarial, al aumentar el empleo, y se fortaleció el poder sindical dentro de las empresas y a nivel nacional, activando el proceso de negociación colectiva. Sin embargo, no cambió la estructura del sistema productivo, puesto que la proporción de la industria en el PBI alcanzó en 2008 sólo el 23,2%, y luego comenzó a caer. Desde el año 2007, el empleo registrado creció en esta etapa gracias al sector público debido a que, por el estancamiento y la recesión, fue muy escaso el crecimiento de las ocupaciones en el sector privado. Por esa causa, disminuyeron las tasas de actividad y de empleo, se estancaron las tasas de desempleo alrededor del 7% y la tasa de empleo no registrado se mantuvo, desde entonces, alrededor de un tercio del total de asalariados (Neffa, 2018).

Por otra parte, también podemos mencionar que, durante dicho período, fueron implementados desde el gobierno nacional planes y programas sociales que tendían a la promoción y el fortalecimiento, por diversos medios, del trabajo autogestionado como forma de autogeneración de ingresos y creación de ocupaciones¹² (Deux Marzi y Hintze, 2014).

Con el cambio de gobierno en 2015, nuestro país experimentó fuertes transformaciones, revalorizándose el mercado frente al Estado, aumentando la presencia y el poder de los “*managers*” y enfrentando importantes crisis estructurales en los sistemas productivos nacionales y en la inserción internacional (Neffa, 2018). Asistimos a períodos recesivos o de débil crecimiento, los cuales generan, nuevamente, desempleo, informalidad, precariedad, caída de los salarios reales y disminución de su participación en el ingreso nacional, incrementándose la pobreza y la indigencia. Procesos que se dan en conjunto con la reprimarización de la economía, la desindustrialización, la amplia apertura del comercio exterior, el intento de atraer inversiones extranjeras, el endeudamiento externo en divisas, la elevada inflación y el déficit fiscal (Neffa, 2018).

¹² Ejemplos de ello lo constituyeron el Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la obra” o el Programa “Ingreso Social con Trabajo” (también conocido como “Argentina Trabaja”), dependientes del entonces Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, a partir de los cuales se constituyeron cooperativas de trabajo (Deux Marzi y Hintze, 2014).

Los procesos de ajuste implementados apuntaron a aumentar la competitividad en base a la reducción de los costos y de los impuestos a las empresas, para aumentar su rentabilidad. Sumado a ello, se busca instaurar, como en décadas anteriores, un mercado de trabajo desregulado y flexible. La estrategia oficial en materia de trabajo concentra sus esfuerzos en la reducción de los costos laborales y en frenar, en los convenios colectivos, el incremento de los salarios reales por encima de la inflación. Por esas vías intentan aumentar la rentabilidad empresaria, dando por sentado que eso daría lugar a la inversión y estimularía la contratación de nuevos trabajadores (Neffa, 2018). El aumento del desempleo y los problemas en el mundo del trabajo muestran que, si bien no existe todavía una crisis grave como la ocurrida en el año 2002, nos encontramos frente a un mercado laboral estancado y que se deteriora. En el tiempo de gestión que lleva el actual gobierno, aumentaron el desempleo, el subempleo, la inactividad, la informalidad laboral y la precarización en las condiciones de trabajo (Neffa, 2018).

Todos estos procesos analizados nos indican que la trayectoria del trabajo, tanto en Argentina como en el resto de nuestra región, comienza a evidenciar, como principal cuestión, la creciente falta de trabajo asalariado, pese a existir, también, un gran número de problemáticas vinculadas al mismo. Pese a ello, como buscaba visibilizar Nun (2001) en sus análisis, la existencia de una “superpoblación relativa” no significa, necesariamente, que la misma se constituya en un “ejército industrial de reserva”, en los términos que había establecido Marx. Se estaba perdiendo de vista, con ello, “la importante diferencia que existe entre la génesis de una población excedente y los efectos que su aparición provoca en el sistema que le da origen” (Nun, 2001: 255). Por lo tanto, dependería del nivel de desarrollo de cada modo de producción para que dicha superpoblación relativa fuese funcional, y se transformara, por lo tanto, en “ejército industrial de reserva”, o no funcional (afuncional o disfuncional, dependiendo el caso) y, en consecuencia, se constituyese como “masa marginal”, según el término acuñado por el autor. Las transformaciones ocurridas en el capitalismo a partir de sus crisis, y su impacto en el mundo del trabajo, harían que aquellas situaciones que volvían funcionales a la población excedente empezaran a ser cada vez más residuales. Solo algunos grupos, en ciertos segmentos de la economía, pasarían a cumplir el rol de “ejército industrial de reserva”: disciplinamiento de la mano de obra y depresión de los salarios, además de población rápidamente disponible para los momentos ascendentes del ciclo económico (Nun, 2001).

El acierto del análisis realizado por Nun en su conceptualización de la “masa marginal” (Nun, 2001) fue entender que existía un excedente de personas, una “superpoblación relativa” como la llamaba Marx, que se encontraba ajena a los requerimientos y reproducción del sector dominante de la economía. Población excedente que pasaría a refugiarse y reproducirse en otros tipos de economías, al no ser incorporables en las formas productivas hegemónicas. Serían “marginales” porque no compiten, ni podrían hacerlo, por conseguir los puestos que el mercado de trabajo capitalista ofrece. O, como diría Castel, serían “inempleables”. Aun así, ello no los convertiría en “no-trabajadores”.

De este modo, el trabajo se diluyó en formas más invisibles y dispersas, puesto que los sujetos trabajadores continuaron desempeñando diversas actividades en busca de su sustento material. Lo realmente original de la situación no fue la desaparición del trabajo, como algunos comenzaron a conjeturar, sino el surgimiento y extensión de otros tipos, caracterizados por su precariedad, temporalidad e inseguridad. Los mismos aparecieron como alternativas de inserción laboral cuando las vías tradicionales, esto es, el trabajo estable, regulado y formal, se vieron deterioradas (Muñiz Terra, 2009), constituyendo una nueva “morfología” del mismo, en los términos de Antunes (2013).

Estas transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo comenzarán a poner en tensión la férrea linealidad entre trabajo y empleo forjada durante el desarrollo del capitalismo industrial. Mostrarán todo un conjunto de expresiones de trabajo diferentes al empleo a tiempo completo y duración indeterminada, con protecciones legales y buenas remuneraciones. Lo que dará paso al *“fin del trabajo asalariado estable y bien remunerado como perspectiva real y alcanzable por una gran parte de la mano de obra disponible”* (Nun, 2001: 274. Cursivas en el original).

Este universo de nuevas (y algunas no tan nuevas) expresiones de trabajo no asalariado será el que concite la atención de la presente investigación. Provocan una complejización de la cuestión social, comenzando a evidenciar la inadaptación de los viejos métodos de gestión de lo social, propios del período de estabilidad de los Estados de Bienestar. Situación que exige, necesariamente, correrse de los términos que han hegemonizado hasta el momento los análisis, rompiendo con los esquemas teóricos actuales, los cuales no logran dar una respuesta adecuada a las transformaciones acontecidas. Para ello, será necesario desmitificar qué entendemos por economía, ampliar nuestra concepción del trabajo para, finalmente, repensar protecciones que se adecuen a las nuevas realidades del mismo.

CAPÍTULO II

Repensar la economía

Para comenzar a visibilizar la existencia de otros tipos de sujetos trabajadores, así como construir marcos teóricos comprensivos de los mismos, consideramos necesario, en primer lugar, discutir qué entendemos por “economía”. Ello debido a que distintas posturas teóricas producirán no sólo diferentes conceptualizaciones sobre los mismos aspectos de la realidad, sino que, principalmente, permitirán o no la emergencia de otras características de la misma, lo cual dependerá de la forma peculiar en que se dirija la mirada.

Por lo tanto, en este capítulo intentaremos repensar a qué nos referimos cuando hablamos de economía, problematizando el significado de “lo económico”. Centrándonos en los aportes realizados, principalmente, desde la antropología económica, buscaremos desnaturalizar los postulados dominantes de la economía neoclásica para, de este modo, poner de manifiesto otras formas de organización económica que se dan las sociedades. Todo ello en vistas de una mejor comprensión de las economías realmente existentes y sus formas plurales de institucionalización, lo cual habilite una perspectiva que nos permita avanzar luego, con otros ojos, en el análisis del mundo del trabajo.

1. AUTONOMIZACIÓN DE LA ESFERA ECONÓMICA

El concepto de economía no fue siempre como lo conocemos hoy en día. Desde sus primeras conceptualizaciones, en la Antigua Grecia de Aristóteles, donde el término “economía” (derivado del concepto griego *oikonomia*¹³) se refería a la “administración de

¹³ La palabra “economía” deriva del término griego *οικονομία* (*oikonomia*), el cual se compone de dos partes: *οἶκος* (*oikos*), que significa “casa”, y *νέμειν* (*némein*), que se puede traducir como “distribuir” o “administrar”. Por ello, etimológicamente, economía se define como la “administración de la casa”. Real

la casa”, el mismo fue cambiando a lo largo del tiempo, acompañando los procesos económicos, sociales, políticos y culturales que se sucedieron. Es, como todas las categorías, una construcción social, por lo que su significado debe situarse históricamente.

¿Cómo entender, entonces, que lo que llamamos economía, y la construcción del sujeto económico, se base actualmente en unos supuestos tenidos por verdades universales, naturalizadas y ahistóricas?

Como bien explica Bourdieu, la ciencia que llamamos “economía” descansa en una “abstracción originaria” (Bourdieu, 2010), la cual consistió en desligar las acciones económicas del orden social en el que se encuentra inmersa toda práctica humana. Este tipo de imbricación es lo que Karl Polanyi intentaba esclarecer como el término *embeddedness*, es decir, “arraigo” (Polanyi citado en Bourdieu, 2010). El mismo implica que cualquier práctica contiene al conjunto de relaciones sociales, económicas, políticas y culturales en sí misma, o, en palabras de Marcel Mauss, es un “hecho social total” (Mauss citado en Bourdieu, 2010). Para revertir esta escisión de la economía de su contexto se debe comenzar por reconocer que, en la realidad concreta, economía, política y sociedad no son esferas separadas que interactúan externamente. Como dice Bourdieu, “el mundo social está presente en su totalidad en cada acción «económica»” (Bourdieu, 2010:16), intentando poner de manifiesto, justamente, la artificialidad de dicha escisión.

Continuando con lo propuesto por el sociólogo francés, es posible comprender que la ilusión de la universalidad ahistórica de las categorías y conceptos utilizados por la Ciencia Económica se funda por medio de una “amnesia de la génesis” (Bourdieu, 2010) del conjunto de las disposiciones del sujeto económico: no fue sino el producto de una larga historia colectiva reproducida sin cesar en las historias individuales, debido al acuerdo inmediato entre lo subjetivo y lo objetivo (entre las disposiciones y las posiciones, en la terminología del autor), que terminaron confiriéndoles a determinadas prácticas e instituciones económicas un aspecto de evidencia natural y universal.

Sólo rompiendo con este “prejuicio antígenético” (Bourdieu, 2010) de una ciencia pura, deshistorizada y deshistorizante, basada en borrar todo arraigo social de las prácticas económicas, es que se podrán devolver a las realidades sociales, y, en este caso particular, a las económicas, su carácter de instituciones históricas y, por lo tanto, contingentes. En palabras del propio Bourdieu: “Sólo una forma muy particular de

Academia Española, Diccionario de la lengua española, Edición del Tricentenario. Disponible en <http://dle.rae.es>

etnocentrismo, disfrazada de universalismo, pude inducir a atribuir universalmente a los agentes la aptitud del comportamiento económico racional, y suprimir así la cuestión de las condiciones económicas y culturales del acceso a esa aptitud” (Bourdieu, 2010:18). Contra esta visión ahistórica, es preciso, por lo tanto, reconstruir no solo las disposiciones económicas de los sujetos, sino también la génesis del propio campo económico, es decir, la historia de su proceso de diferenciación y autonomización como *nomos* específico.

Esto puede ser entendido, también, como una consecuencia derivada de la propia división disciplinar que sufrieron las Ciencias Sociales en su surgimiento. La historia intelectual del siglo XIX está marcada, principalmente, por esa disciplinarización y profesionalización del conocimiento, como bien la relata Wallerstein (2006). El autor explica la forma en la cual, en el lapso de casi cien años (desde mediados del siglo XIX hasta mediados del siglo XX), se fue institucionalizando el estudio social en una serie de dominios escindidos, los cuales terminaron definiendo ese campo del conocimiento que se denominó “Ciencia Social”. Dicho proceso fue en parte impulsado por la búsqueda de “cientificidad” en el estudio de los fenómenos sociales, en consonancia con el predominio que iba adquiriendo el positivismo, para lo cual se debía promover el conocimiento “objetivo” de la “realidad” en base a los descubrimientos empíricos. A fines del siglo XIX, el análisis de la realidad social se fue compartimentando cada vez más en disciplinas separadas, con una clara división del trabajo. Un elemento esencial, en ese proceso de institucionalización de las mismas, fue el esfuerzo de cada una de ellas por definir lo que las distinguía de las demás, especialmente de las que parecían estar más próximas, delineando sus terrenos como esencialmente diferentes, tanto en su objeto de estudio como en su metodología. Ello empujó a que las cuestiones sociales, económicas y políticas fuesen entendidas como esferas separadas, objeto de estructuras disciplinarias autónomas. Para la primera guerra mundial, había un consenso general en torno a unos pocos nombres específicos para estos dominios del saber: Historia, Economía, Sociología, Ciencia política y Antropología (orden en el cual fueron haciendo aparición como campos de conocimiento autónomos). Finalmente, en el siglo XX la “trinidad estadocéntrica” (Wallerstein, 2006) de Sociología, Economía y Ciencia Política terminó por consolidar su posición como núcleo central de las Ciencias Sociales (Wallerstein, 2006). Así, las mismas fueron divididas en ínsulas disciplinares, fragmentando, de ese modo, la comprensión de la realidad como una totalidad.

De este modo, podemos apreciar que la representación de la economía como una esfera plenamente separada y con sus propias leyes culmina, entonces, todo un sutil y

complejo proceso de desanclaje que se venía produciendo en el campo, en vistas de establecerse como estructura disciplinar autónoma: mediante la determinación de la economía como sistema con leyes naturales que solo son necesarias descubrir, del mercado como la institución más eficiente para la asignación de recursos y de los sujetos como individuos utilitaristas, guiados por una racionalidad dominada por el principio de la escasez (Molina, 2004). Varias etapas se sucedieron hasta la cristalización de este tipo de conceptualización reduccionista de la economía, la cual concluye con el marginalismo.

Si bien una historia del pensamiento económico excede enormemente los objetivos y límites de este apartado, merece la pena realizar un rápido recorrido, aunque sea de forma muy sucinta, del proceso a partir del cual la comprensión y análisis de las relaciones económicas fueron desanclándose de su contexto, hasta su conformación como esfera autónoma. Interés surgido, principalmente, por el hecho de que constituye el curso mediante el cual se impuso el sentido que terminó hegemonizando, en nuestros tiempos, la forma de comprender a lo “económico”.

Molina nos ayuda a realizar este veloz recorrido a través de la historia del pensamiento económico:

“En el proceso de constitución de la economía como una esfera autónoma, el primer desanclaje lo encontramos en Quesnay y la fisiocracia, al presentar la existencia de un todo integrado en el sistema de precios, la producción agrícola y el comercio, con leyes naturales que simplemente había que descubrir (...) El segundo desanclaje de la categoría económica corresponderá a la formulación de Adam Smith y los economistas clásicos del mercado como la más eficiente de las instituciones. Marx denunciará este proceso al enmascarar, detrás de la mercancía, relaciones sociales de explotación. Hasta entonces, sin embargo, la economía sigue siendo Política (...) La economía neoclásica presentará la economía como una esfera plenamente separada y con sus propias leyes. Al romper con la tradición de valor-trabajo y propugnar que el valor no depende de las cosas sino de las relaciones del hombre con las cosas (...) desaparecen completamente las clases sociales o los estamentos del análisis para ocupar su lugar individuos utilitaristas obedeciendo la ley del marginalismo según la cual cada nueva unidad tiene gradualmente menos valoración. (...) Con Alfred Marshall (1842-1924), Catedrático de la Universidad de Cambridge y sus *Principios de Economía* (1890), la economía se convierte en “Economics” y ya definitivamente pierde su carácter de *Política*. Marshall realiza las formulaciones clásicas de la

teoría de la oferta y la demanda y los desarrollos que hoy conocemos como microeconomía. *La economía se ha constituido como una esfera separada de la sociedad, con sus propias leyes que, afortunadamente, los economistas pueden desvelar*” (Molina, 2004: 24-40. Cursivas propias).

Contrariamente a esto, Polanyi, uno de los principales críticos de la separación de la acción económica de sus marcos históricos, culturales e institucionales, nos asegura que:

“El gran descubrimiento de la reciente investigación histórica y antropológica es que *la economía humana está sumergida por regla general en las relaciones sociales de los hombres*” (Polanyi, 2003: 94. Cursivas propias).

Justamente por ello, Bourdieu afirma que la economía neoliberal “debe unas cuantas de sus características, presuntamente universales, al hecho de estar inmersa, *embedded*, en una sociedad particular, es decir, arraigada en un sistema de creencias y de valores, un *ethos* y una visión moral del mundo; en síntesis, un sentido común económico ligado, como tal, a las estructuras sociales y cognitivas de un orden social particular” (Bourdieu, 2010: 23-24. Cursivas en el original). Y la teoría económica neoclásica toma de esta economía particular sus presupuestos fundamentales, que formaliza y racionaliza, para erigirlos, así, en fundamentos de un modelo universal.

Aquella constatación le permitió a Polanyi incorporar nuevamente en el análisis la cuestión de que el ser humano es, ante todo, un ser social, como ya lo había puesto de manifiesto Aristóteles hace más de 2000 años. Lo que lo llevó a sostener que las actividades económicas no se desarrollan, en última instancia, en función de móviles económicos: “El hombre no actúa para salvaguardar sus intereses individuales en la posesión de bienes materiales, sino para salvaguardar su posición social, sus derechos sociales, sus activos sociales. El hombre valúa los bienes materiales sólo en la medida en que sirvan a este fin” (Polanyi, 2003: 94). Así rompía con el mito del *homo oeconomicus*, según el cual existía en el ser humano una propensión natural, y desde todos los tiempos, por las ocupaciones lucrativas. Con ello buscaba esclarecer, de forma categórica, las motivaciones sociales de los actos económicos, contra la pretensión de la existencia de motivaciones económicas separadas de las relaciones sociales.

Por su parte, Laville (2009a) añadirá que la economía, en su intención de instaurarse como ciencia “positiva”, siguiendo el modelo de las ciencias físico-matemáticas, esgrimió una postura epistemológica de neutralidad valorativa o a-

moralidad. Sin embargo, pese a dicha neutralidad axiológica que preconizara como “ciencia pura”, por medio de la cual solo pondría en evidencia las leyes económicas de las sociedades humanas, sus postulados han obrado, muy por el contrario, a favor de cambios en las prácticas humanas. Pero lo hicieron ocultando las modalidades históricas de su institucionalización y naturalizando, de este modo, las elecciones realizadas para ello. Motivo por el cual Laville considera que dichos postulados poseen efectos “performativos”, debido a su capacidad para generar profundos cambios institucionales (Laville, 2009a).

La constatación de este *desencastramiento* de la economía ha impulsado un debate teórico en antropología económica entre los llamados “formalistas” y “sustantivistas”. A partir de la reflexión general sobre el lugar que ocupa la economía en las sociedades, que el mismo ha suscitado, se han comenzado a cuestionar los postulados de la economía neoclásica, así como su conceptualización sobre la economía.

2. CONTRIBUCIONES DESDE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA: ECONOMÍA FORMAL Y SUSTANTIVA

Polanyi, Arensberg y Pearson comienzan las notas introductorias de su libro afirmando:

“A la mayoría de nosotros se nos ha acostumbrado a pensar que la piedra de toque de la economía es el mercado, una institución que nos resulta muy familiar (...) ¿Qué hacer, pues, cuando topamos con economías que operan sobre bases totalmente distintas, con amplia utilización del dinero y extensas actividades de intercambio pero sin ningún rastro de mercado o de ganancia obtenida comprando o vendiendo? *Es entonces cuando hemos de revisar nuestra concepción de la economía*” (Polanyi, Arensberg y Pearson, 1976: 47. Cursivas propias).

Como intentan poner en evidencia estos antropólogos e historiadores de las relaciones económicas, el suceso distintivo, e inédito, de nuestra época, el cual implica la conjunción de la existencia de mercados creadores de precios, dinero unánimemente reconocido como tal y comercio de mercado, no debería inducirnos a la creación de un enfoque teórico que considere estos hechos históricos como universales. Una perspectiva que restrinja nuestra concepción de la economía a la actividad mercantil conduciría, inevitablemente, a una interpretación lineal y evolucionista de otros tipos de organizaciones económicas. Las mismas aparecerían, meramente, como estadios

anteriores o antecedentes a las economías de mercado, cuando en realidad se trata de otras formas radicalmente distintas de organizar socialmente la economía (Polanyi, Arensberg y Pearson, 1976: 47).

Ante dicha constatación, ciertas corrientes de antropología económica comenzaron a poner en tensión los preceptos en los que se basaba la escuela neoclásica, paradigma dominante en la Ciencia Económica desde hace ciento cuarenta años. Así fue estableciéndose una disputa en torno al sentido del término “económico”, la cual daría origen al debate entre “formalistas” y “sustantivistas”¹⁴. Resulta interesante contrastar, como lo sugieren los estudios de Laville (2009a), cómo estas dos corrientes conceptualizan dicho término y a partir de qué principios e instituciones analizan la organización de la economía. Para ello, podemos retomar los aportes realizados por Karl Polanyi, uno de los principales exponentes de la perspectiva “sustantivista”.

Polanyi nos dirá que, cuando se trata de actividades humanas, el término “económico” se referiría a dos significados, cuyas raíces son independientes: a uno lo denominará “significado formal” y al otro “significado sustantivo” (Polanyi, 2012).

Por un lado, el *significado formal* deriva del carácter lógico de la relación fines-medios, haciendo referencia a una situación de elección racional entre los usos alternativos de los diferentes medios, como consecuencia de la escasez de los mismos (Polanyi, 2012). Parte, por lo tanto, de un “sujeto racional” que tiene como lógica la de la “escasez”. Al tener que distribuir medios escasos entre fines múltiples, la eficiencia se convierte, de este modo, en la síntesis de la racionalidad económica. Por otra parte, se establece una equivalencia entre economía y mercado, argumentando que la mejor manera de organizar lo económico sería a través de éste último, debido a que lo consideraban como el único mecanismo, esto es, institución, capaz de asignar eficientemente bienes escasos entre los deseos ilimitados de los individuos.

En cambio, el *significado sustantivo* procede de la dependencia del ser humano con respecto a la naturaleza y a sus semejantes para asegurar su supervivencia. Remite, por lo tanto, a la interacción entre el ser humano y su entorno natural y social para la

¹⁴ El debate entre “formalistas” y “sustantivistas” en antropología económica, nos cuenta Molina (2004), se ha desarrollado en dos etapas: durante los años cuarenta, con las discusiones de Herskovits y Firth, por el lado “formalista”, frente a Thurnwald y Malinowski, por el lado “sustantivista”; y nuevamente en los años sesenta, con Leclair, Scheneider y Burling frente a Polanyi, Dalton y Sahlins, respectivamente. Un precedente de este debate, continúa Molina, lo podemos encontrar en la distinción que realiza Weber de los dos tipos de racionalidades (formal y material), en su famoso libro *Economía y Sociedad*, en el capítulo dedicado a las categorías sociológicas de la vida económica. Los trabajos de Weber influyeron en Thurnwald, y éste en Malinowski y Mauss (Molina, 2004).

provisión de los medios materiales para satisfacer sus necesidades (Polanyi, 2012). Pone el acento, entonces, en cómo se organizan dichos medios materiales mediante un conjunto plural de principios e instituciones, los cuales pautan los comportamientos económicos de las personas y los grupos. Su lógica es, de este modo, la de la “subsistencia” y parte, por lo tanto, de un “sujeto necesitado”¹⁵.

Estos significados de lo económico no tienen nada en común entre sí, afirma Polanyi. El formal proviene de la lógica, mientras que el sustantivo de la realidad, puesto que, para su construcción, se retomaron las economías empíricas del presente y del pasado. Ello lo conduce a afirmar que únicamente el sentido sustantivo de lo económico podrá proporcionar herramientas conceptuales adecuadas para analizar los sistemas económicos realmente existentes. Y, agrega Polanyi, solo será posible describir los sistemas económicos empíricos dirigiendo la mirada al modo en que el proceso económico se ha instituido en dichas sociedades, debido a que es a través de dicho proceso que adquiere unidad y estabilidad la economía (Polanyi, 2012). Como explica él mismo: “El estudio del lugar cambiante ocupado por la economía en la sociedad no es, por consiguiente, sino el estudio de la manera en que se instituye el proceso económico en diferentes tiempos y lugares” (Polanyi, 2012: 93).

Podría entenderse, dice Molina (2004), que lo que habría en el fondo del debate sería una discrepancia epistemológica: por un lado, una perspectiva deductiva y formal, propia del “formalismo”, frente a otra empírica e inductiva, adoptada por el “sustantivismo”. La cuestión se debatiría entre modelos abstractos y realidades concretas de la sociedad (Narotzky, 2004:18), eterna discusión epistemológica.

Solo fue en la forma que se organizó el sustento de los seres humanos en las dos últimas centurias en Europa occidental y Estados Unidos, donde predominó un sistema de mercados formadores de precios, que ambos sentidos coincidieron en la práctica, quitando, aparentemente, importancia a la distinción teórica de las dos raíces del término económico. Sin embargo, dicha coincidencia representó un gran revés para el estudio del lugar ocupado por la economía en las sociedades: produjo, dice Polanyi, la instauración

¹⁵ En el sentido que lo entienden Hinkelammert y Mora (2009). Para los autores, el ser humano, en cuanto ser natural, viviente, sujeto a una corporeidad, se enfrenta, en primer término, al ámbito de las necesidades, como ya lo había puesto de manifiesto Marx. Las mismas “no se reducen a las necesidades fisiológicas – aquellas que garantizan la subsistencia física, biológica de la especie–, pero obviamente, las incluyen. Se trata más bien de *necesidades antropológicas* (materiales, afectivas y espirituales), sin cuya satisfacción la vida humana sencillamente no sería posible” (Hinkelammert y Mora, 2003: 5. *Cursivas propias*). Se trata de un enfoque erigido como crítica directa al concepto de “preferencias” que privilegia la teoría neoclásica para sus análisis, el cual corre del debate público la discusión por la definición de las necesidades socialmente legítimas, eliminando de la reflexión económica el problema de la reproducción de la vida.

de una “falacia economicista” (Polanyi, 2012: 89. Nota al pie), donde se identificó artificialmente la economía con su forma de mercado. Cuando antropólogos, sociólogos e historiadores comenzaron a profundizar sus estudios en dicha temática, encontraron una gran variedad de instituciones mediante las cuales se organizaba la economía, evidenciando los límites de aquella forma reduccionista de concebirla, basada exclusivamente en elementos mercantiles. Por lo tanto, ante la naturalización del mercado como única forma racional de hacer economía, entendiéndola como universal y natural, y no como histórica y social, propia del enfoque formal, se erigió otro tipo de conceptualización, la cual estableció que son diversas las formas en las que una sociedad puede organizar, y de hecho organiza, lo económico.

Siguiendo esta línea de análisis, y a partir de investigaciones antropológicas y sociológicas, Polanyi comprueba que, en términos generales:

“todos los sistemas económicos conocidos hasta el final del feudalismo en Europa occidental se organizaron de acuerdo con los principios de la *reciprocidad* o la *redistribución*, o de la *actividad hogareña*, o alguna combinación de los tres. Estos principios se institucionalizaron con el auxilio de una organización social que, entre otras cosas, utilizaba los patrones de la *simetría*, la *centralidad* y la *autarquía*. En este marco se obtenía la producción y la distribución ordenada de los bienes mediante *gran diversidad de motivaciones individuales* disciplinadas por los principios generales del comportamiento. La ganancia no era prominente entre estas motivaciones. La costumbre y el derecho, la magia y la religión cooperaban para inducir al individuo a obedecer las reglas del comportamiento que eventualmente aseguraban el funcionamiento del sistema económico” (Polanyi, 2003: 103. Cursivas propias).

Hasta entonces, los mercados no jugaban un papel importante en los sistemas económicos, ya que predominaban otros modelos institucionales. Así mismo, cuando el intercambio se transformó en el eje ordenador de las economías, las otras formas de integración no desaparecieron. Ello se debió a que los otros principios de integración no suponían “etapas” de un desarrollo evolutivo de la economía, sino que, por el contrario, coexistían entre sí. De este modo, se puso de manifiesto que, en una determinada formación socioeconómica, conviven diferentes formas de integración, siendo posiblemente alguna hegemónica, pero pudiendo cambiar dicho predominio con el correr del tiempo.

Así, Polanyi ponía en evidencia que, en todas las sociedades conocidas, los sistemas económicos se organizan en base a algunos de estos cuatro principios: *reciprocidad, redistribución, administración doméstica e intercambio*. Y, como explicaba el autor, cada uno de estos principios precisa para su desarrollo ciertos modelos institucionales, que se le correspondían: *simetría, centralidad, autarquía y mercado*, respectivamente (Polanyi, 2003). Estos principios de comportamiento únicamente pueden volverse eficaces si los patrones institucionales existentes propician su aplicación, debido a que patrones institucionales y principios de comportamiento se ajustan mutuamente. Por su parte, la manera en la cual los principios finalmente se aplican es diversa y propia de cada contexto histórico, donde se institucionalizaran en función de la organización social vigente, de acuerdo con las diferentes relaciones humanas que interconectan al sistema económico. E igualmente son diversas las maneras en las que estos principios e instituciones se combinan en cada sociedad, pudiendo ser algunos predominantes y otros subordinados o marginales en una determinada organización social, como ya se mencionó (Polanyi, 2003).

Por otro lado, aunque la institución del mercado tiene existencia desde finales de la Edad de Piedra, cuenta Polanyi (2003), ninguno de los distintos tipos de economía que se han sucedido a lo largo de la historia estuvo dirigido y regulado por los mercados, sino que, por el contrario, su papel siempre había sido secundario. Y cuando, a partir del siglo XVI, los mercados fueron numerosos e importantes, se convirtieron en una de las principales preocupaciones de los nacientes Estados en el ámbito económico, generando los mismos una amplia y estricta reglamentación, como forma de regularlos. La sustitución de los mercados regulados por *mercados autorregulados*, constituyó, a finales del siglo XVIII, una mutación completa de la estructura de la sociedad. Fue lo que Polanyi (2003) entendió como la “gran transformación” de nuestros tiempos, debido no solo a la naturaleza inédita que significó en la historia de la humanidad dicho suceso, sino también por los trastocamientos que traería aparejado.

Si bien ninguna sociedad puede existir sin algún sistema que asegure su sustento material, ello no implica, necesariamente, la existencia de instituciones económicas separadas. Por el contrario, como ponen de manifiesto los análisis realizados por Polanyi, normalmente el orden económico es sólo una función del orden social en el que se inserta. Como hemos visto, ni bajo las condiciones tribales, ni feudales, ni mercantilistas, había un sistema económico separado de la sociedad. La sociedad del siglo XIX, en la

que la actividad económica estaba aislada y se imputaba a una motivación estrictamente económica, constituyó, en efecto, una excepción singular (Polanyi, 2003).

Por lo tanto, cuando se absolutiza el intercambio mercantil como principio organizador de la economía, subvirtiendo la relación entre lo económico y lo social, la economía se “desencastra” y termina subordinando las demás dimensiones de lo social a sus requerimientos. A diferencia de lo que ocurría con los otros principios, “en lugar de que la economía se incorpore a las relaciones sociales, éstas se incorporan al sistema económico” (Polanyi, 2003: 106). Un mercado autorregulado exige nada menos que la división institucional de la sociedad en una esfera económica y en una esfera política, como forma de delimitar su autonomía. Y es justamente esta transformación de los procesos económicos, en las sociedades modernas, la que acelera la destrucción de las bases materiales de la vida social, esto es, la vida humana y la naturaleza.

A pesar de que el mercado autorregulado, en su aplicación extrema, sea más una utopía que una realidad, como analiza Polanyi (2003)¹⁶, esto no impidió que se erija el mercado como la institución privilegiada para organizar el sistema económico y se constituyeran las disposiciones del sujeto económico en función de su racionalidad. De allí radica la importancia y actualidad de la distinción entre los sentidos del término económico, anteriormente analizada. Se torna necesario recuperar la presencia de los otros tipos de principios y prácticas institucionales, los cuales permitan volver a encastrar la economía en la sociedad.

Como apunta Lavielle:

“Sostener que la economía formal y sustantiva convergen equivale a ratificar una concepción de la economía de mercado que la considera como la única creadora de riqueza. A la inversa, rehabilitar una definición sustantiva permite reintegrar en el análisis las economías no mercantil y no monetaria sin ubicarlas de entrada en el ámbito de la economía mercantil pero subrayando que la delimitación de sus respectivos lugares constituye un desafío político” (Lavielle, 2009a: 57- 58).

Resulta sumamente importante comprender la conformación de la economía a través de convenciones, de marcos cognitivos compartidos e históricamente cambiantes, para evitar realizar una reducción de la economía real a la formal, y lograr dar cuenta, de

¹⁶ Escribe Polanyi en sus primeras páginas de *La Gran Transformación*: “Nuestra tesis es que *la idea de un mercado autorregulado implicaba una utopía total*. Tal institución no podría existir durante largo tiempo sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad; habría destruido físicamente al hombre y transformado su ambiente en un desierto. Inevitablemente, la sociedad tomó medidas para protegerse, pero todas esas medidas afectaban la autorregulación del mercado” (Polanyi, 2003: 49. Cursivas propias).

este modo, de su carácter revisable (Laville, 2009a). Es por ello que el imperativo de reflexionar acerca de la existencia de otras formas de institucionalizar la economía evita la naturalización recurrente de la economía a la forma de mercado. Niega, a su vez, la separación de la acción económica de sus marcos históricos, culturales e institucionales, permitiendo, de este modo, el estudio del entramado institucional que actúa en la producción y reproducción de la vida humana.

Dicho desencastramiento ha generado un olvido de la *imbricación entre la economía, lo social y lo medioambiental*, concluirá Laville (2009a). “Olvido” que conlleva consecuencias nefastas para la reproducción tanto de la vida humana como de la naturaleza, invisibilizando otras formas de prácticas económicas.

3. REENCASTRANDO LA ECONOMÍA: POR UN PLURALISMO ECONÓMICO

Retomando los análisis realizados por Polanyi sobre la economía sustantiva, Laville define la *economía plural* como “un abordaje de la economía real que parte del supuesto de que las relaciones entre los productores y entre estos y la naturaleza son regidas por principios económicos plurales y asumen formas institucionales igualmente diversas” (Laville, 2009b: 157).

Podemos comprender, entonces, a partir de todo el recorrido realizado hasta aquí, que existen formas diversas de organización económica, las cuales pueden coexistir y donde la definición hegemónica de una dependerá del entramado institucional que se produzca en un determinado momento. El mercado, por lo tanto, no es ni el único modo actualmente posible de organización económica, ni una forma natural de la evolución de las sociedades complejas. Muy por el contrario, la cuestión de la extensión de los mercados, y su constitución en un sistema autorregulado de enorme poder, no se debe “a ninguna tendencia inherente de los mercados hacia la excrescencia, sino al efecto de estimulantes muy artificiales, administrados al cuerpo social” (Polanyi, 2003: 106). Dicha forma de entender los sistemas económicos constituye, directamente, una crítica a la identificación lineal y evolucionista entre economía y mercado.

Identificación que trajo como consecuencia la reducción del pensamiento económico, causando una ruptura total entre lo económico y los seres vivos (Laville, 2009b), como ya se indicó. Por ello, en términos generales, este tipo de conceptualizaciones, que parten de definiciones sustantivas de la economía, rechazan la mercantilización creciente de la vida social, debido a los peligros que entraña para la reproducción de la vida y de la naturaleza. Buscan, en consecuencia, impulsar todas

aquellas políticas y propuestas que apunten a pluralizar lo económico y “socializar” la economía (Laville, 2009b), en el sentido de “reencastarla” tanto en el entramado de relaciones sociales como institucionales, en el cual se inscriben, efectivamente, las relaciones económicas. Peligros de un mercado sin límites denunciados, entre otros, por Polanyi, con su conocida metáfora del “molino satánico” (Polanyi, 2003)¹⁷.

Además de poner en evidencia los riesgos que acarrea la consolidación de una economía de mercado, en donde se tienda a subordinar la sociedad a sus requerimientos, nos interesa destacar otra cuestión, no menos relevante. La conceptualización de la economía como “plural” nos debería recordar, como se expuso anteriormente, la existencia de distintos principios y formas de institucionalización de la misma, así como la incidencia de las acciones humanas en su determinación.

Aún hoy, desde la periferia del sistema-mundo, donde el desarrollo de las condiciones para el funcionamiento de los mercados continúa lejos de haberse completado plenamente, se pueden observar fenómenos que indican algo que tal vez sea menos visible en los países del centro de Occidente: *la economía no se reduce a la de mercado*. Como indica Coraggio: “Existen sectores de la economía (en sentido sustantivo) no monetizados, partes importantes de la naturaleza y del trabajo que no han sido mercantilizados, y todos los principios, incluido el de administración doméstica, tienen peso en una *economía plural*” (Coraggio, 2009: 137. *Cursivas propias*).

Encontramos en la actualidad, en consecuencia, que sobreviven y se reproducen formas económicas, con distinto grado de hibridación, propias de la administración doméstica y de las redes de mutualidad y reciprocidad, observables en las familias nucleares o extendidas, en los barrios, en las comunidades rurales relativamente autárquicas o en las comunidades indígenas, donde se mantiene una red de relaciones de autoabastecimiento y cuidado por fuera del mercado. Igualmente, el peso del Estado y el principio de redistribución, ya sea entre sectores y clases sociales, entre grupos etarios, géneros y etnias, entre ramas de la economía o entre regiones, como algunos de sus ejemplos, continúa teniendo efectos (Coraggio, 2009). Por otra parte, el estudio de la economía requiere tomar en cuenta que los principios no se imponen y substituyen por el

¹⁷ Sin haber llegado a presenciar la destrucción de las instituciones y los mecanismos de protección que significó el neoliberalismo, la obra de Polanyi constituye, claramente, una advertencia acerca de los riesgos de la mercantilización de todas las esferas de la vida y la consiguiente desprotección de la naturaleza y de la vida humana. Aunque los mercados totalmente autorregulados impliquen sin duda una utopía, como él afirmaba, así mismo era consciente de los estragos que podría causar perseguir dicho ideario. Y no estaba muy equivocado.

mero transcurso del tiempo, sino que son asumidos, defendidos e impulsados por distintas fuerzas económicas, políticas y sociales (Coraggio, 2009).

La visión formal dominante de la economía invisibiliza la existencia de esta variedad de prácticas e instituciones económicas que están orientadas, predominantemente, por principios distintos a los del intercambio, los cuales cumplen funciones fundamentales para la reproducción de la vida y de las sociedades actuales.

Laville, revisando la propuesta teórica de Polanyi, entiende que la economía contemporánea puede descomponerse en tres polos, siendo sus combinaciones históricamente variables: la economía mercantil, dominada por la lógica del intercambio mercantil, en la que la distribución de bienes y servicios se confía prioritariamente al mercado; la economía no mercantil, guiada por la lógica de la redistribución, donde la distribución de bienes y servicios es organizada, principalmente, por el Estado; y la economía no monetaria, en la que la distribución de bienes y servicios es organizada por la lógica de la reciprocidad (Laville, 2004). Estos trabajos, que sostienen la división de la economía en subsistemas orientados por racionalidades diferentes, se apoyan en este enfoque que insiste en la pluralidad de los principios económicos. Son propuestas teóricas que buscan visibilizar que, en la realidad concreta, existen otros sentidos, principios e instituciones económicas diferentes a los hegemonzados por el mercado, que deben ser reconocidos por su contribución a la organización y funcionamiento económico.

Como lo manifiesta él mismo:

“Dado que la economía de mercado torna invisible o invalida otras formas y lógicas económicas, se trata de (...) explicar y entender cómo la institución de la economía no se limitó a la economía formal –expresión de la racionalidad con arreglo a fines- y cómo se completó con otros modos de institución” (Laville, 2009a: 59).

Para evitar ello, se debe contar con marcos teóricos adecuados, los cuales permitan ser sensibles a la existencia de dicha pluralidad. Por lo tanto, es preciso pensar, como propone Polanyi, a la *economía como proceso instituido*, es decir, considerar los procesos mediante los cuales la economía se institucionaliza, para así comprender las múltiples formas en que las sociedades la organizan.

De este modo, resulta un imperativo sumamente necesario comprender el carácter histórico del proceso de diferenciación y autonomización del campo económico, para poder reincorporar la tematización de lo político y del poder en las prácticas de explicación y construcción de la economía (Coraggio, 2005), donde el trabajo juega un papel central.

Dichas aseveraciones deberían contribuir a reflexionar sobre el carácter histórico de las organizaciones económicas y la posibilidad de incidir en su configuración. Nuestra “obsoleta mentalidad de mercado”, parafraseando el título de un artículo de Polanyi, debe ceder paso a enfoques que permitan el estudio del sustento de los seres humanos a partir de fundamentos históricos e institucionales más amplios.

Es teniendo en cuenta todo lo analizado en este capítulo que recuperamos, como enfoque para la comprensión de las relaciones económicas, la perspectiva de la *economía plural*, en el sentido de una economía sustantiva con pluralidad de principios e instituciones. Contaremos, de este modo, con un primer conjunto de herramientas teóricas que nos permitirán visibilizar la existencia de otras formas de “hacer economía”, insertas en un conjunto de relaciones sociales diferentes, así como de otros tipos de sujetos económicos. Sujetos que precisan la articulación de una configuración particular de regulaciones institucionales para su consolidación y desarrollo, en donde el papel que juegan los Estados es sin duda determinante. De ello nos ocuparemos en los siguientes capítulos.

CAPÍTULO III

Repensar el trabajo

Como observáramos en el primer capítulo, el mundo del trabajo experimentó grandes cambios desde el último cuarto del siglo pasado. Producto de ello, la realidad del mismo se fue complejizando cada vez más, principalmente en regiones como la nuestra, la cual posee una larga historia de diversidad laboral.

Interesa, en esta parte, profundizar los análisis sobre aquellos tipos de trabajo distintos al asalariado que surgen o se acrecientan con la reestructuración del capitalismo, intentando dar cuenta de sus propias particularidades. Para lo cual consideramos indispensable rediscutir el concepto de trabajo actualmente imperante en las Ciencias Sociales, complejizando que entendemos por él, así como ampliando el enfoque con el que contamos. Puesto que, de lo que se trata al darle visibilidad a estos otros-tipos-de-trabajo, es de disputar por su reconocimiento como actores de la economía y como sujetos trabajadores. La emergencia de los mismos dependerá de la ampliación del actual enfoque de trabajo.

1. EL CONCEPTO DE TRABAJO A TRAVÉS DE LA HISTORIA

1.1. El concepto de trabajo como construcción socio-histórica

Desde el comienzo mismo de nuestra existencia, los seres humanos hemos procurado resolver, de diferentes modos, la cuestión de nuestro sustento material. Claramente, a lo largo de la historia la forma de proveerlo ha ido variando, acompañando las distintas mutaciones acontecidas en las sociedades. A raíz de ello, la realidad del trabajo se ha ido modificando con el correr del tiempo, tanto con respecto a su objeto, las actividades que comprende y las formas en que se realizan, como a las relaciones sociales que se tejen alrededor del mismo (De la Garza Toledo, 2001). Pese a que dichas

transformaciones en las formas y tipos de trabajo hayan dependido de la complejización de las sociedades y de los avances de la tecnología, interesa detenernos en cómo se ha ido modificando la manera en la que socialmente se fue construyendo aquello que entendemos por trabajo.

El trabajo no es un hecho universal que tenga el mismo significado en cualquier sociedad, en cualquier tiempo ni en cualquier cultura (Alonso, 1999). Como mencionábamos en el capítulo anterior, los conceptos son *construcciones sociales*, histórica y espacialmente situadas. Lo que las sociedades han significado, representado y valorado como trabajo, por lo tanto, ha cambiado en el transcurso del devenir histórico, influenciado por las circunstancias históricas, filosóficas, políticas, culturales y económicas propias de cada época. Como afirma Méda, “si los hombres debieron siempre confrontarse a la naturaleza para sobrevivir y transformar sus condiciones de vida, esas actividades no pertenecían a una sola categoría y no estaban en el fundamento del orden social” (Méda, 2007: 18).

Como compleja construcción socio-histórica, en consecuencia, el concepto de trabajo se ha ido resignificando, incluso en Occidente mismo:

“En la tradición clásica (griegos y romanos) el trabajo era para los no nobles, era tortura, sufrimiento, desgracia. Esta concepción se continuó en el cristianismo medieval, para el que el trabajo es pena divina. Esto sólo cambió con el luteranismo, sobre todo con el calvinismo y especialmente después de la Revolución industrial, aunque más como ideología de la clase media, no de la aristocracia ni de los obreros” (De la Giza Toledo, 2000a: 15-16).

El trabajo tal como lo concebimos hoy, por lo tanto, no es un hecho natural. Esta historicidad del concepto nos plantea, entonces, no solo el interrogante de cuándo una actividad es considerada socialmente como trabajo, sino también de qué forma ello fue cristalizando. Como afirma De la Garza Toledo (2000a), los límites del trabajo, así como su contenido y el papel que juega en las diferentes sociedades, no se encuentran desvinculados de las formas dominantes de interpretar el mundo, aunque cambiantes en diferentes períodos. Y ello debido a que, en torno al trabajo, también se suceden disputas por la configuración de su sentido, las cuales tienen repercusiones concretas sobre la realidad del mismo.

Sin embargo, como hecho cotidiano, hemos llegado a asumir como natural el modo en el cual lo comprendemos actualmente, siendo que el mismo “ha sido definido en

y por el mundo moderno” (Neffa, 2017: 12). El concepto de trabajo del que disponemos hoy, asegura Méda,

“es un conglomerado de capas de significación diferentes que fueran depositadas en los últimos siglos y que, de cierta manera, se sedimentaron olvidando su carácter histórico. Hacemos como si, por toda la eternidad, el trabajo hubiera estado dotado, objetiva y subjetivamente, de todos los atributos y de todas las finalidades que lo caracterizan hoy: el esfuerzo, la obligación, la transformación creadora de algo dado, la creación de valor, la utilidad, la existencia de contrapartes. En otras palabras, proyectamos sobre nuestro pasado más lejano categorías profundamente modernas” (Méda, 2007: 17).

Esta ilusión retrospectiva, como la llama la autora francesa, puede ser correctamente sopesada mediante un pequeño recorrido por los diferentes discursos del trabajo que se han sucedido a lo largo de la historia. Preguntándonos cómo ha sido pensado, qué lugar ha ocupado y qué valoración ha tenido a lo largo del tiempo, podremos constatar los distintos significados sociales e históricos del trabajo, y arrojar un poco más de luz sobre dicha cuestión.

1.2. El concepto de trabajo a través de la historia: breve recorrido por los distintos discursos sobre el trabajo

Para ilustrar lo anteriormente tratado, nos proponemos emprender un breve recorrido sobre la transformación del concepto de trabajo a lo largo del tiempo, el cual permita visibilizar las diferentes formas en que el mismo fue entendido, hasta la cristalización, en la modernidad industrial, de su actual significación. Ciertamente, dicho análisis dará cuenta de su elevada complejidad, evidenciando de qué manera se fueron incorporando nuevos sentidos y desapareciendo o diluyéndose otros que caracterizaron etapas socio-históricas anteriores.

Siempre resulta dificultoso remontarse a los orígenes de cualquier fenómeno, y más aún de los términos y conceptos más cotidianos. Sin embargo, antes que resolver tales cuestiones, el interés que preside este apartado consiste en presentar cómo ha ido variando lo que comprendemos como trabajo, mostrando el carácter “vivo” de todos los conceptos y su vinculación con las formas dominantes de interpretar el mundo.

Nuestro recorrido quedará acotado a algunos aspectos del pensamiento occidental producido sobre el trabajo durante los grandes períodos de la Antigüedad, la Edad Media y la Modernidad. Si bien el mismo no será exhaustivo, pese a ello se intentará bosquejar,

a grandes rasgos, los modos en que en cada etapa histórica fueron establecidos los límites del trabajo y su contenido, las relaciones sociales en que se inscribió, la forma en que ha sido valorado y el papel desempeñado en las diferentes sociedades, intentando dilucidar, así, el tipo particular de discurso sobre el trabajo que terminó marcando cada una de estas épocas.

1.2.1. El trabajo en la Antigüedad

Comenzando por la Edad Antigua, es posible constatar que, si nos detuviéramos en cuestiones lingüísticas, el griego no poseía un término específico para designar al trabajo. Como relata Vernant (citado en Méda, 2007), se consideraban profesiones, actividades o tareas en particular, pero en vano sería buscar el término “trabajo”¹⁸. Pese a ello, el autor aclarará, al parecer de Neffa (Vernant citado en Neffa, 2017), que la ausencia de un término que sea específico y general, al mismo tiempo, para designar a un conjunto de actividades como “trabajo” no alcanzaría para negar la existencia de una concepción sobre el mismo. Y es dicha cuestión la que nos interesa reconstruir, antes que un mero rastreo etimológico.

Por lo tanto, en la medida en que no existía un término general de trabajo, solo se hacía referencia a los distintos oficios que poco a poco iban desarrollándose en las ciudades griegas, clasificándolos en diferentes categorías según el tipo de actividades que desempeñaban (Supervielle, 2009). Una de las distinciones más significativas de la época fue la realizada entre las tareas agrupadas bajo el término *ponos*, las cuales se referían a actividades arduas, que requerían un esfuerzo penoso y un contacto con elementos materiales, y aquellas otras que era identificadas como *ergon*, llamadas luego “obra”, que consistían en la imposición de una forma a una materia (Méda, 2007). El concepto que, según entiende Supervielle (2009), podría aproximarse a la idea de trabajo en la civilización griega, sería el de “tarea” u “obra” (*ergon*). El mismo tendría vinculaciones con la idea de *homo faber* que se desarrollaría mucho más adelante en la historia, estando muy próximo a lo que, en general, se entiende actualmente por trabajo.

Por otro lado, en aquellos tiempos se realizaba, a su vez, una división entre actividades intelectuales y físicas o manuales, reservando la noción de lo que hoy llamaríamos “trabajo” a las segundas (Neffa, 2017; Hopenhayn, 2002). La actividad intelectual era considerada ocio, teniendo el mismo un gran estima. Así, el trabajo era

¹⁸ Podemos constatarlo en el hecho de que la etimología de la palabra “trabajo” tiene raíz latina, en lugar de una griega u otra anterior.

concebido como actividades esencial y exclusivamente físicas, reducidas principalmente al esfuerzo de asegurar las necesidades materiales indispensables para la supervivencia (Neffa, 2017; Supervielle, 2009).

Además, se tenía una idea muy estratificada de la dignidad de las distintas actividades y de las clases sociales a las cuales correspondía cada cual. Creían que había quienes estaban destinados, desde el nacimiento, al uso de su fuerza y al trabajo corporal, mientras que otros al conocimiento y a distinguir lo bueno y lo malo, lo justo y lo injusto, lo verdadero y lo falso. La división de tareas era realizada, por lo tanto, respondiendo a la posesión de cualidades consideradas naturales, antes que como forma de optimizar la productividad del trabajo. Cada actividad ocupaba, de este modo, un lugar en la jerarquía de la *polis*, justificando el sistema de castas y la organización social aristocrática existente (Neffa, 2017).

Dicha jerarquía de actividades se ordenaba según el grado de dependencia en relación a otros, estando en lo más bajo de la escala, por supuesto, las tareas desempeñadas por los esclavos (Méda, 2007). Así mismo, actividades como las agrícolas, artesanales o comerciales, entre otras, las cuales aparecían ligadas a la esfera de la necesidad, eran consideradas no sólo desagradables y penosas, sino también degradantes. No eran despreciadas por sí mismas sino, sobre todo, debido a que conllevaban a la servidumbre, puesto que la realización de esas tareas transformaba a aquellos que las desempeñaban en seres dependientes de quienes solicitaban sus servicios y, por ello mismo, en personas incapaces de lograr su autonomía y libertad. Además, al implicar una gran cantidad de tiempo, en donde se comprometía el uso del cuerpo y la fuerza física, impedía a esos trabajadores dedicarse a la contemplación y acceder al conocimiento. Por lo tanto, la libertad y el carácter de ciudadanos con capacidad para participar de la determinación del bienestar de la ciudad estaba vedado a quienes desempeñaban dichas tareas (Méda, 2007). Por supuesto que a nadie preocupaba los motivos por lo que ello era así, ya que entendían que cada uno realizaba el rol para el cual había nacido.

Por el contrario de estas actividades envilecedoras y serviles, que hoy englobaríamos como “trabajo”, las actividades nobles, propias de los ciudadanos, eran aquellas ejercidas de manera independiente de cualquier solicitud o exigencia exterior (Supervielle, 2009). Se caracterizaban por el hecho de no estar sometidas a la necesidad y por no apuntar a otra cosa que a ellas mismas, es decir, tenían en sí mismas su propio fin (Méda, 2007). Para los filósofos griegos, las ocupaciones más nobles eran las dirigidas

a la contemplación y al conocimiento, como el desarrollo del pensamiento y el razonamiento, la actividad ética y la política (Neffa, 2017). Entonces, cuanto mayor se estuviese desligado de las exigencias materiales, mejor sería la disposición para este tipo de actividades, puesto que la libertad, valor muy importante para esta civilización, solamente podía provenir del uso libre de la razón, del *logos*.

Para que los ciudadanos pudieran dedicarse a las actividades libres, tareas realmente humanas, resultaba indispensable disponer de tiempo para el ocio, es decir, que estuvieran liberados de las necesidades materiales de su reproducción (Méda, 2007; Hopenhayn, 2002; Neffa, 2017 y Supervielle, 2009). El ocio, como ya se mencionó, no poseía la connotación negativa con la que se encuentra actualmente ligado, sino todo lo contrario, era sumamente valorado. Por lo tanto, se precisaba del esfuerzo de esclavos, artesanos, agricultores y comerciantes que con su trabajo producían y distribuían los bienes y servicios necesarios para, de este modo, liberar a los ciudadanos sus manos y sus almas de la servidumbre de los trabajos manuales (Neffa, 2017). Como bien señala Hopenhayn (2002), el ideal autárquico de la filosofía griega de aquella época era consecuente con la posición política y económica de la aristocracia terrateniente, de la cual formaban parte los pensadores de la época. Existía, de más está decirlo, una clara paradoja en el desprecio por los trabajos manuales, sin los cuales las otras actividades “más nobles” no serían posibles (Neffa, 2017). Los pensadores griegos afirmaron permanentemente esta cosmovisión, planteando que la filosofía era la actividad reservada para los ciudadanos y que, por lo tanto, no debían verse obligados a trabajar para subsistir (Neffa, 2017).

La esclavitud por naturaleza fue el pilar ideológico, como lo entiende Neffa (2017), que permitió el sostenimiento de la organización social y económica del mundo antiguo en Occidente, tanto griego como romano. Fue la relación social fundamental sobre la cual basaron su desarrollo económico, social y cultural, así como su poderío militar (Supervielle, 2009). Los esclavos se ocuparon de los trabajos más pesados y penosos que permitían la reproducción material, pudiendo así los hombres libres cumplir con las tareas que se desarrollaban en la vida pública.

Así, poco a poco, se fue atando al trabajo la idea de esfuerzo o actividad penosa, comenzando a vislumbrarse la valoración absolutamente negativa con la que el concepto nace en la Antigüedad. Era considerado como tareas inferiores que debían ser desarrolladas por seres también inferiores, puesto que envilecía a las personas y perjudicaba a los ciudadanos. Además, era una concepción sumamente restringida,

referida únicamente al trabajo manual y casi exclusivamente a cargo de los esclavos. Al concebir el trabajo de esta forma servil, la valoración negativa se extendió hacia todos los trabajos físicos, perdiendo valor y prestigio social con relación a las actividades propias de los ciudadanos.

A su vez, es posible constatar que tal tipo de actividades no suscitaron la reflexión ni la atención de los pensadores de la época. Como afirma Hopenhayn (2002), en una cultura que asombra sobre el desarrollo de su reflexión intelectual, fue muy pobre lo dicho sobre el trabajo, donde cayeron en un naturalismo restringido. Ello se debió a la valoración negativa que tenían sobre el mismo y a que estuviese prácticamente relacionado al esclavismo, base material sobre la que se erigió dicha civilización. Los esclavos eran solo fuerza de trabajo, un objeto propiedad del amo, por lo que el tema del trabajo no era digno de reflexión. Fue entendido, únicamente, como función productiva (Hopenhayn, 2002). Debido a estas cuestiones, posiblemente, el trabajo como término no existiese, conjetura Supervielle (2009), y que, cuando comenzó a desarrollarse haciendo abstracción de cualquier tipo de actividad concreta, provino de un concepto vinculado a la idea de tortura.

Pese a ello, también hubo una corriente que intentó diluir esta connotación negativa, como fue la idea de trabajo ligada al mito de Prometeo (Hopenhayn, 2002). Tres siglos antes de que Platón fundara el desprecio por el trabajo, Hesíodo señaló que éste era el justo castigo que Zeus habría aplicado a Prometeo por haber robado el fuego. Precedente de la idea judeocristiana de “caída”, el mito prometeico explicaría la existencia del trabajo como la forma en que los seres humanos expiarían la desobediencia de Prometeo. Así, el mismo sería relatado como una obligación social para tales fines (Hopenhayn, 2002; Neffa, 2017), lo que matizaría, de algún modo, la exaltación platónica del ocio, puesto que esta interpretación buscaba darle otra entidad a la realización de las actividades laborales. Cierta grado de valoración más positiva del trabajo también reapareció varios siglos después con algunos sofistas (Hopenhayn, 2002), aunque, como se pudo constatar, terminó primando el desprecio por el mismo.

Por su parte, los romanos desdeñaron menos que los griegos el trabajo manual. Sin embargo, estuvieron muy influenciados desde el punto de vista intelectual por dicho pensamiento. Además, la sociedad romana también fue edificada sobre la base de la esclavitud, excluyendo el trabajo manual de entre las actividades propias de los hombres libres. Así, la esclavitud continuó constituyendo la forma predominante de uso de la fuerza de trabajo sobre la que se apoyó la economía, aunque comenzaron a cuestionarse

que la misma fuese una institución natural (Neffa, 2017). Por otro lado, los romanos realizaron una contribución al trabajo desde la perspectiva del Derecho, donde la actividad de trabajar fue, por primera vez, objeto de legislación, marcando los antecedentes del arrendamiento de servicios del Derecho Civil moderno (Hopenhayn, 2002).

Así, podemos observar que, por aquella época, predominó una concepción del trabajo absolutamente negativa, como actividad penosa y degradante, además de ser muy restringida, reducida a las tareas manuales. La esclavitud se transformó en la principal relación social articulada alrededor del trabajo y el mismo tuvo como función social asignar el lugar que cada sujeto ocupaba en la jerarquía política y social, quedando reservado únicamente para los no-ciudadanos, quienes dependían de otros para subsistir.

Tardará varios siglos en dejar de prevalecer la idea de que el trabajo, por su naturaleza misma, sea degradante e indigno de ser realizado por sujetos libres. Pero, en ese tiempo, en dicho contexto histórico, social y cultural, la verdadera vida, propia de los seres humanos libres y fundante de la dignidad de las personas, consistía en el desarrollo de otras actividades humanas ajenas al trabajo, entendido de esta manera restringida (Neffa, 2017).

1.2.2. El trabajo en el Medioevo

Durante la Edad Media, y pese a la brutal contracción de la economía con que la misma hace emergencia, la concepción sobre el trabajo sufrió algunos cambios. Ello se debió, fundamentalmente, a la hegemonía lograda por la Iglesia católica.

Si bien el mundo del trabajo continuó refiriéndose a las mismas actividades que en la época anterior, en este período se centraron principalmente en las tareas agrícolas y artesanales, puesto que las actividades comerciales se vieron drásticamente reducidas por el retorno a economías de subsistencia acontecido (Supervielle, 2009). Por otra parte, el esclavismo cedió lugar a la consolidación de una nueva relación social, propia del modo de producción feudal que se iniciaba: la relación entre señor y siervo.

La clasificación de las ocupaciones retomó, a su vez, las distinciones de las actividades realizadas en la Antigüedad (Méda, 2007). Pese a ello, en la jerarquía de las profesiones, el trabajo agrícola y artesanal estaban por sobre el comercial, debido a que era fuertemente condenada la usura por el cristianismo (Hopenhayn, 2002). En cuanto a las cuestiones técnicas, en términos generales, la tecnología en los distintos sectores no se modificó esencialmente durante esta época. Los principales cambios que marcaron

este período fueron de corte político-social y religioso-cultural, en la medida en que se volvió predominante la doctrina cristiana de la Iglesia católica (Supervielle, 2009).

El hito más importante de la época, desde la perspectiva del desarrollo del trabajo, fue el surgimiento y consolidación de los gremios, corporaciones que regularon el mundo del trabajo y la vida económica en las ciudades (Hopenhayn, 2002). Además, en este período, el trabajo fue adquiriendo sentido dentro de un marco que lo trascendía, pues tanto el gremio como el feudo, a la vez que lugares de trabajo, se constituyeron en comunidades e instituciones que agruparon a sus miembros dentro y fuera de la actividad laboral propiamente dicha. El siervo y el artesano medieval, a diferencia del futuro obrero de la sociedad industrial, se sentían reconocidos en su comunidad y podían ver el fruto de su trabajo.

Por otra parte, si bien continuó la distinción entre trabajo intelectual y trabajo manual, el desprecio por este último se vio disminuido por la consideración cristiana de la dignidad de todas las ocupaciones (Hopenhayn, 2002). Se puede entender este viraje debido a que los fieles eran, precisamente, esclavos, campesinos y pobres urbanos, esto es, aquellos más desfavorecidos que vivían del trabajo manual (Neffa, 2017). Además, los valores en torno al trabajo y al ocio tendieron a invertirse con respecto a la Antigüedad, dejando de ser tan bien visto este último. En efecto, las reglas de la vida en los monasterios fueron modificando poco a poco la significación acerca del trabajo y el ocio (Supervielle, 2009). Así, la Edad Media albergó un concepto de trabajo un tanto menos peyorativo que el de la Antigüedad, si bien sujeto a las jerarquías propias de una sociedad estamental.

Pese a ello, como su etimología lo indica, la palabra “trabajo” proviene, según los entendidos, del término latín *tripalium*¹⁹, el cual designaba un instrumento de tortura formado por tres palos. Podría señalarse, por lo tanto, que el término de trabajo surge vinculado a la idea de castigo y sufrimiento. Fue mediante una evolución metonímica que, con el correr del tiempo, el trabajo adquirió el sentido de penalidad, molestia, tormento o suceso infeliz.

Ello se vio reforzado por la lectura que predominó de los textos bíblicos sobre el origen del trabajo como castigo derivado del “pecado original”, siendo su realización una

¹⁹ La palabra “trabajo” deriva del latín tardío *tripalium*, el cual significa, literalmente, “instrumento de tortura compuesto de tres maderos”. Por lo tanto “trabajar”, proveniente del latín vulgar *tripaliāre*, significa “torturar”. Real Academia Española, Diccionario de la lengua española, Edición del Tricentenario. Disponible en <http://dle.rae.es>.

forma de expiación, un medio para redimirse y una prenda de reconciliación (Neffa, 2017). Pese a ello, hubo otras interpretaciones sobre dichos escritos, las cuales entendieron al trabajo como una forma de hominizarse y perfeccionar la creación, para ponerla al servicio de las necesidades humanas (Neffa, 2017). Con ello se otorgaba un valor “ético” al trabajo, puesto que se trataba de una actividad propia de la naturaleza humana, como consta en los escritos de Santo Tomás (Neffa, 2017). Así, la concepción de trabajo durante esta época estuvo impregnada de una valoración más bien ambigua: si bien el trabajo era entendido como castigo y obligación derivada del pecado original, también se lo consideraba un deber natural e incluso un mal necesario para la supervivencia, aunque siempre estuvo presente la referencia a una actividad sacrificada que generaba fatiga (Neffa, 2017). De este modo, como afirma Neffa, “durante la Edad Media se construye progresivamente un valor moral y religioso del trabajo” (Neffa, 2017:51).

El trabajo pasó a ser considerado, entonces, un deber natural, en cuanto que la adquisición de cualquier bien implicaba la ejecución de algún trabajo. El carácter moral del mismo residía en el hecho de que suponía, como deber moral, el mandato divino de la conservación de la propia vida y del grupo al que se pertenecía, y solo como medio para ello tenía un carácter imperativo (Hoppenhayn, 2002). Hebreos y caldeos compartieron la connotación ética y económica del trabajo como expiación. Pese a ello, no se exaltó el trabajo por sí mismo ni se lo consideró un medio para la autorrealización (Hoppenhayn, 2002). Por otra parte, progresivamente dejó de ser entendido como un obstáculo para la vida espiritual, sino que, al contrario, iría siendo visto como un modo de conjurar los espíritus de la ociosidad e instrumento de lucha contra las pasiones, confiriéndole tanta importancia como la meditación.

Por todo ello, el concepto de trabajo latente en los pensadores medievales, al entender de Hoppenhayn (2002), resultó un tanto ambivalente, puesto que, por un lado, se exaltó el trabajo como deber del hombre y medio para la práctica de la caridad, mientras que, por otro lado, el mismo era concebido solo como un medio, carente de valor por sí mismo. El trabajo nunca abandonó en esta época su categoría de instrumento para un fin que lo trasciende: la purificación, la caridad, la expiación (Hoppenhayn, 2002). Ello debido a que existía un cierto desinterés en la vida terrenal, puesto que lo esencial se encontraba en el más allá (Méda, 2007).

En muy pocos pensadores cristianos, como San Agustín, aunque el mismo no pertenezca, estrictamente hablando, a la Antigüedad, puede hallarse no sólo una intención de revalorizar al trabajo y darle un estatuto menos apegado a la idea de

sufrimiento, otorgándole incluso virtudes teologales, sino encontrar, a su vez, que desarrolla una conceptualización más abstracta del mismo. Él modificó la extensión del concepto, designando actividades que en la Antigüedad no se consideraban trabajo, pero también valorizando al mismo a partir de la actividad o el oficio (Supervielle, 2009). En este sentido, afirma Supervielle (2009), quizás Agustín sea un importante antecedente de la forma abstracta en que concebimos el trabajo hoy en día. También la orden franciscana fue un paso más allá, dejando de ver al trabajo como un castigo y expiación de la culpa original para convertirlo en una actividad que podía dar lugar a la alegría (Supervielle, 2009).

Así, podemos observar que, durante la Edad Media, continuó predominando una concepción negativa del trabajo, aunque de forma más ambigua y un tanto más atenuada que en el Antigüedad, vinculado esto a la concepción cristiana del mismo. También siguió haciendo referencia a las tareas manuales, especialmente a las agrícolas y artesanales, donde la esclavitud cedió lugar al vasallaje como relación social principal articulada alrededor del trabajo. Pese a ello, el mismo continuó quedando reservado a los estratos sociales más bajos, aunque lentamente comenzaba a abrirse paso en la sociedad.

Con el correr del tiempo fue disminuyendo, poco a poco, la carga negativa con la cual era asociado el trabajo, pasando de estar relacionado únicamente con esfuerzo penoso, fatiga y tomento, para transformarse, de forma progresiva, en fuente de ingresos y sinónimo de actividad productiva. Fue a lo largo de la Edad Media que se produjeron las transformaciones que permitieron que surja, en el siglo XVIII, la categoría de trabajo en su unicidad, además de reconvertir su valoración de forma positiva (Méda, 2007).

1.2.3. El trabajo en la Modernidad

Finalmente, no fue sino hasta el comienzo de la Edad Moderna que el trabajo se convirtió en un tema importante de análisis e investigación, al menos de forma más firme, diversa y constante (Díez Rodríguez, 2014). Fue el momento en que nuestras sociedades se transformaron en “sociedades fundadas sobre el trabajo” (Habermas citado en Méda, 2007). Nunca concitó tanto interés el trabajo como en este período de la historia. Pese a ello, y a las diversas interpretaciones y múltiples sentidos otorgados al mismo, el trabajo terminó por reducirse a una única expresión: la condición asalariada.

El traspaso al mundo moderno implicó no solo cambios estructurales, sino también en el mundo de las ideas. Entre ellos se destacan, por un lado, el ascenso progresivo de la burguesía y el advenimiento de una sociedad industrial y urbana, alentado por la

Revolución Industrial y el surgimiento y consolidación de los modernos Estados Nacionales, mientras que, por el otro, se instauraron nuevas tendencias culturales, filosóficas y epistemológicas, como el Renacimiento y el Humanismo, la Reforma Protestante, la Nueva Ciencia y la filosofía cartesiana, racional y empirista (Durán Vázquez, 2006). El surgimiento de una nueva mentalidad con respecto al trabajo fue el resultado de este conjunto de cambios, los cuales implicaron importantes transformaciones sociales, económicas, políticas, religiosas y filosóficas.

Si en la Edad Media fueron el régimen feudal y la asociación gremial los ejes ordenadores alrededor de los cuales giró la vida económica y el mundo del trabajo, en el Renacimiento las actividades comerciales y monetarias ocuparon dicho lugar (Hopenhayn, 2002). El incremento de las actividades comerciales iniciadas desde finales del Medioevo dio paso al surgimiento del capitalismo comercial durante los siglos XV y XVI. Con ello, la búsqueda de ganancia se convirtió, progresivamente, no solo en una finalidad loable sino en la principal meta a seguir, como condición de progreso. Disminuyó la oposición eclesiástica a la acumulación mediante este tipo de actividades económicas y dejó de estar prohibido el préstamo a interés, diluyéndose la connotación moralmente negativa con la que había estado relacionado (Hopenhayn, 2002; Neffa, 2017). Así, la Iglesia fue aceptando el nuevo rol desempeñado en la sociedad por los mercaderes y banqueros (Lanari, 2005), adaptándose a los intereses emergentes de los nuevos tiempos.

Con el mercantilismo, el progreso económico y la búsqueda de riquezas se convirtieron en verdaderos valores morales, logrando una trasmutación laica de la valoración escolástica del trabajo (Hopenhayn, 2002). A partir de la ética mercantilista, el mismo ahora sería entendido como la actividad mediante la cual sería posible lograr el éxito y el progreso, como medio de acumulación y prosperidad (Lanari, 2005), siendo, por ello mismo, estimado. Situación que se afianzó con la hegemonía económica y el ascenso político de la clase comerciante, imponiendo sus valores y logrando atribuirle una dimensión moral a la actividad lucrativa. El trabajo, orientado hacia la producción mercantil, se integró en la vida social, ahora asentada en las ciudades (Hopenhayn, 2002).

Por otro lado, esta revolución comercial alteró hasta los cimientos la organización de la producción y del trabajo. La agricultura de consumo cedió paso a una de mercado, introduciendo nuevos métodos de cultivo que impactaron sobre la organización del trabajo, a la vez que la actividad artesanal también quedó subordinada al comercio y la

diversificación de la producción llevó a dividir el trabajo y atomizar a los artesanos. Todo ello minó los valores que mantenían la cohesión en el feudo y en los gremios, permitiendo que el espíritu individualista de la nueva burguesía terminara con el espíritu corporativo medieval, así como su afán de lucro lo haría con el ideal autárquico de autoconsumo. Puesto que el comerciante carecía de ataduras que lo vincularan a la lealtad de un grupo o al reconocimiento de jerarquías, pudo hacer de la utilidad su ética (Hopenhayn, 2002).

La aparición del protestantismo supuso, por su parte, transformaciones que modificarán radicalmente el mundo (Supervielle, 2009). Si bien la Reforma surgió como reacción a la laxitud doctrinal de la Iglesia católica, la misma no se convirtió en un obstáculo para el desarrollo del espíritu económico y la acumulación del capital, sino todo lo contrario, como fue estudiado por Weber. Oposo a la moral mercantil-burguesa, la cual tenía la ganancia como finalidad, otra que, aunque religiosa, contribuyó enormemente a la acumulación capitalista (Hopenhayn, 2002).

Desde el protestantismo se entendió al trabajo como “profesión”, en el sentido que designaba la tarea a la que, como vocación personal, cada uno recibía de Dios. Lutero, a diferencia de Calvino, condenó la movilidad social propia del capitalismo industrial, puesto que consideraba que cada cual debía desempeñar la profesión para la cual había nacido, no habiendo, sin embargo, algunas más dignas que otras. A su vez, Lutero continuó con la tradición judeo-cristiana de comprender el trabajo como forma de alcanzar la gracia y la salvación, mientras que, para Calvino y su doctrina de la predestinación, si bien el trabajo no redimía, lo consideraba como el esfuerzo más viable para lograr el éxito y, con ello, la certeza de la salvación. De este modo, al ser entendido el trabajo como la vocación para la que hemos sido “llamados” para la gloria de Dios, se fundía lo mundano y lo divino, otorgándole al mismo un sentido religioso que lo realizaba moralmente. No era únicamente el medio para satisfacer las necesidades sino que tenía un fin en sí, esto es, la realización de la fe en el trabajo profesional, como deber religioso. Por otra parte, el imperativo moral de la eficiencia y el control metódico que supuso en la totalidad de la vida el protestantismo, convirtió al trabajo en un esfuerzo sistemático y racional. Al romper con la idea medieval de que el ascetismo debía desprenderse de la vida material, el rigor profesional, principalmente de los calvinistas, terminó siendo muy útil a la dinámica del capitalismo. Cambió el “trabajar para vivir” por el “vivir para trabajar”. Esta valoración ética del trabajo incesante y sistemático en la profesión, como forma de comprobar la fe, junto al ascetismo puritano y la práctica de la austeridad, contribuyeron a estimular la inversión y restringir el consumo, donde la aspiración a la riqueza era considerada un precepto

divino, fomentando, así, el desarrollo de las economías capitalistas. De este modo, la conducta racional que el puritanismo estimuló se convirtió en la antesala del *homo oeconomicus* moderno (Hopenhayn, 20002). Las nuevas ideas religiosas permitieron articular la racionalidad económica con el ascetismo y la ética protestante (Neffa, 2017).

Pero no solo el ascetismo puritano estimuló la acumulación capitalista, haciendo posible la transición del capitalismo comercial al industrial, sino que el propio capitalismo comercial creó las condiciones para ello (Hopenhayn, 2002). Como algunos de los sucesos más relevantes, se puede mencionar el proceso de cercamiento de tierras, el cual impulsó la migración del campo a las ciudades proporcionando un gran número de trabajadores, lo que permitió su agrupación industrial; los cambios técnicos, como la introducción de la máquina a vapor, hicieron sucumbir a los artesanos y su producción doméstica; las medidas políticas de fomento y protección a la libertad de comercio; y la afluencia de metales preciosos de América, lo que incrementó el circulante de dinero. Todos estos sucesos modificarían las estructuras económicas hasta entonces imperantes, posibilitando la instauración de la moderna fábrica capitalista y la consolidación del capitalismo industrial (Hopenhayn, 20002).

Puesto que todo sistema de producción supone un conjunto particular de relaciones sociales, al modificarse las formas de producir y, consecuentemente, el modo de organización del trabajo, emergió un nuevo sistema de relaciones sociales: el trabajo asalariado. Así, con la relación salarial, el capitalismo moderno ya sentaba sus bases. Como afirma Hopenhayn, “al dominar el nuevo sistema productivo, la empresa capitalista alteró radicalmente las relaciones de trabajo, el concepto de trabajo y la situación social del trabajo” (Hopenhayn, 2002: 100). Con la consolidación de la revolución industrial, se terminaría de reducir el poder de los señores feudales, de los propietarios agrícolas y los artesanos, junto con la influencia de los gremios. Quienes dominarían ahora el tiempo y el modo de realizar la producción serían los dueños de las fábricas (Hopenhayn, 20002).

El trabajo tuvo con el tiempo un importante proceso de secularización, perdiendo su componente y justificación religiosa. Sin embargo, es propia del legado de la concepción protestante la relevancia de la dimensión de desarrollo personal vinculado al cumplimiento del trabajo. Por otra parte, aunque para muchos se ha perdido la visión del trabajo como deber religioso, prevalece la idea del mismo como obligación y como autodisciplina, aunque sea fundamentalmente una visión de tipo secular. Más aún, desde una ética del trabajo, crecientemente se percibe una voluntad de realización a través de mismo (Supervielle, 2009). Así, al desprenderse de su contenido religioso, emerge una

nueva moral, según la cual era lícito perseguir el bienestar y la felicidad mediante el incremento de la producción y, por lo tanto, de la riqueza, entendida la misma como la acumulación de objetos que aumenten el bienestar en esta tierra, a través de una conducta racional y austera (Durán Vázquez, 2006). De esta forma, el trabajo comenzó a tener una centralidad anteriormente impensada, quedando en el corazón de la vida social la producción (Lanari, 2005).

De la mano de importantes pensadores europeos del siglo XVII, como Hobbes y Locke, el trabajo quedó vinculado a la idea de riqueza y fundamento de la propiedad privada. Poco a poco iría perdiendo los signos de vileza conferidos por el pensamiento medieval y antiguo, pero aún faltaría un largo trecho por recorrer hasta transformarse completamente (Durán Vázquez, 2006). La fundamentación filosófica del egoísmo y de la propiedad privada fue la contribución principal que realizaron los filósofos políticos de la era mercantilista al naciente capitalismo. Junto con la apología del progreso que hicieron más adelante los enciclopedistas franceses del siglo XVIII y la visión hedonista del sujeto conferida por la economía política clásica propia del utilitarismo, el trabajo quedó desprovisto de contenido ético (Hopenhayn, 2002).

Hacia fines del siglo XVIII ya se contaba con un conjunto de elementos que permitieron conformar una concepción del trabajo acorde a la moderna sociedad capitalista. Fue recién, entonces, que el término “trabajo” encontró finalmente su unicidad. Como explica Méda,

“La «invención del trabajo», que significa a la vez la posible utilización del artículo definido (*el* trabajo) y que la categoría encuentre su unidad y el concepto su comprensión, va a transcurrir durante los siglos XVIII y XIX, en tres tiempos, tres épocas, cada una va a agregar una capa de significación suplementaria, sin nunca substituirse a las anteriores.” (Méda, 2007: 21. *Cursivas en el original*).

Durante la primera etapa, de la mano de Adam Smith, el trabajo pasó a ser unidad de medida, permitiendo que sean comparables las distintas mercancías. Devino, de este modo, en una forma abstracta, mercantil y separable de la persona, lo que conllevó una valoración cuantitativa e instrumental del mismo. El siglo XVIII fue testigo, entonces, de la invención del concepto de trabajo como “lo que produce riqueza” o, en términos más modernos, como “factor de producción”, además de ser, como ya se mencionó, la clave de la autonomía de las personas y fundamento de la propiedad privada. Sin embargo, aunque el trabajo se volvió el fundamento del orden social, era, aún, sinónimo de pena, esfuerzo y sacrificio, no valorado positivamente ni glorificado (Méda, 2007).

Luego, con la filosofía de la historia y la exaltación del progreso propia del siglo XIX, el trabajo no fue ya solamente pena, sacrificio o un gasto sino, principalmente, “libertad creadora” por la cual el hombre podía transformar el mundo, volverlo habitable, a la vez que imprimirle su marca. Marx fue uno de los principales pensadores en reivindicar al trabajo como la actividad propiamente humana, con la cual nos distinguimos definitivamente del animal. El trabajo se transformó, con ello, en la “esencia del hombre”, además de volverse sinónimo de obra (Méda, 2007). Así, en la sociedad imaginada por los pensadores del siglo XIX, y en particular por Marx, la producción y, por consecuencia, el trabajo fueron entendidos como el lugar central donde se desarrollaba el lazo social, fijándose en dicha esfera todas las expectativas. De ésta vendría no solamente el mejoramiento de las condiciones materiales de vida sino también la plena realización de uno mismo y de la sociedad. No obstante, el trabajo solo podría volverse libertad creadora cuando se produzca libremente, a partir de lo cual no sería más pena, sufrimiento o sacrificio, sino pura realización de uno mismo y plena potencia de expresión. Entonces no habría más diferencia entre trabajo y ocio (Méda, 2007). El pensamiento socialista hizo del trabajo la actividad configuradora de la humanidad, por medio de la cual se autoproducía el ser humano y la sociedad (Durán Vázquez, 2006).

La tercera etapa comprendió el discurso socialdemócrata alemán de finales del siglo XIX. Si bien retomó la consideración socialista del carácter realizador del trabajo, en lugar de buscar suprimir la relación salarial, el discurso y la práctica socialdemócratas hicieron de ella, por el contrario, el medio por el cual se distribuirían las riquezas y la vía por la cual un orden más justo se instalaría progresivamente (Méda, 2007). Socialismo y liberalismo se acercaron en un modelo de mercado articulado alrededor del trabajo, en el que le confirieron, progresivamente, una serie de derechos que lo convertiría en la base de la moderna ciudadanía social. El trabajo emergió, así, como la actividad principal en la que se sentó todo el orden social, intentando conciliar los valores de la Modernidad (igualdad, libertad y solidaridad) con las nascentes sociedades industriales de mercado (Durán Vázquez, 2006).

A partir del análisis de estos momentos, Méda llegará a la conclusión de que hoy en día “vivimos con un concepto del trabajo que es un conglomerado, el producto de la yuxtaposición y del agrupamiento no repensado de tres dimensiones del trabajo: el trabajo como *factor de producción*, como *esencia del hombre* y como *sistema de distribución de los ingresos, de los derechos y de las protecciones*” (Méda, 2007: 24. *Cursivas propias*).

Así, el trabajo pasó de ser entendido degradante y una penalidad que debe padecerse para procurarse el sustento a conformarse en la fuente principal de producción de riqueza, actividad creadora de valor, potencia creativa por excelencia del ser humano y fuente de derechos sociales. Elevó su estima y se convirtió en uno de los principales elementos para estructurar y ordenar las sociedades.

Pese a ello, la realidad del mismo se vio reducida, en la medida en que su modelo concreto se refirió al trabajo industrial de transformación de la materia y de la naturaleza (Méda, 2007). Como nos cuenta Díez Rodríguez (2014), en el devenir de la formación de los discursos modernos del trabajo, se produjo en Occidente, entre fines del siglo XIX y principios del XX, una importante transformación. Cristalizó una idea del mismo notoriamente alejada de la predominante en el siglo anterior, marcando un decisivo punto de inflexión. Ello se encontró vinculado a cambios estructurales concernientes a la segunda revolución industrial y al surgimiento del desempleo no solo como problemática socialmente relevante, sino también como asunto que concite la intervención estatal por medio de políticas públicas. Será en este período que irrumpirá con fuerza la idea de trabajo como “empleo”.

La aparición del trabajo como empleo supuso una novedad, tanto con respecto a su dimensión económica como a las formas de su organización social y su consideración como fuente de renta salarial. Para llegar a entender la magnitud de tal cambio, el historiador español nos invita a repasar como era anteriormente entendido el trabajo y su contraparte, la desocupación (Díez Rodríguez, 2014).

Las sociedades europeas del siglo XVIII eran “sociedades ocupadas” en el sentido de que, en el imaginario de aquella época, se daba por sentado que existía una extensa posibilidad de trabajo para todos. Las fuentes de trabajo eran múltiples y polivalentes, donde el sujeto trabajador tendía necesariamente a adaptarse a dicha situación. La idea central de la economía clásica consistía en que el libre mercado creaba por sí mismo la demanda necesaria de trabajo. En todo caso, el fenómeno de la desocupación no podía vincularse a los comportamientos disfuncionales del mercado, a no ser de manera ocasional por desajustes a corto plazo entre la oferta y la demanda para lograr el equilibrio de mercado. Por lo tanto, la desocupación, cuando existía, se entendía como vinculada a cuestiones “subjetivas” de los propios trabajadores, no a cuestiones “objetivas” o estructurales. Por ello, para los estudiosos de la beneficencia, quienes partían del supuesto de que la ocupación era una condición natural, se debía ayudar únicamente a aquellos pobres considerados “inválidos”, en el sentido de que, por diversos

motivos, habían perdido, temporal o permanentemente, la capacidad para trabajar. La población trabajadora, mientras poseyese sus facultades laborales, debía quedar por fuera de la beneficencia, ya sea pública o privada, a fin de evitar que la misma promoviese la dependencia de pobres “válidos” (aquellos que si podían trabajar), lo que debilitaría sus valores morales y su carácter. Esta comprensión de la realidad laboral llevó a entender a la desocupación como un problema puramente moral y, por lo tanto, subjetivo. Si la dinámica del mercado de trabajo producía siempre un equilibrio entre la oferta y demanda del mismo, la desocupación era una cuestión de “carácter”, esto es, la pérdida de “la posesión, por parte del trabajador, de los valores morales y las cualidades psíquicas que hacen que se ocupe continuamente en una sociedad de extensa, aunque inespecífica, ocupación” (Díez Rodríguez, 2014: 624).

A partir de 1880 comienza a vislumbrarse la erosión de las condiciones estructurales en las cuales descansó esta noción de trabajo. Junto con la aparición de la primera gran crisis de las economías capitalistas y sus efectos negativos en el mundo del trabajo, desaparecieron las condiciones en las que se sustentaba el polimorfismo laboral, transformándose la movilidad sectorial, territorial y temporal que caracterizó la fuerza de trabajo decimonónica. Por otra parte, agotadas las circunstancias en las que se sustentaba el régimen salarial imperfecto del siglo anterior, se consolidaron y extendieron las nuevas formas de retribución salarial, tal como hoy las conocemos. Así, poco a poco, mediante un gran conjunto de transformaciones que no podemos detenernos aquí a analizar, vinculadas a la segunda revolución industrial, la mecanización creciente de los procesos productivos y la progresiva aparición de una sociedad de consumo, por solo mencionar lo más relevante, se reforzó el vínculo de dependencia del trabajador con respecto a la empresa, haciendo la relación laboral más estable y menos flexible (Díez Rodríguez, 2014).

Ahora bien, como explica Díez Rodríguez, “la tardía aparición de la idea de paro es inherente a la tardía aparición de la idea de empleo, pues se trata de las dos caras de una nueva idea de trabajo que solo pudo aparecer cuando las condiciones prácticas del trabajo decimonónico, y su organización social, comenzaron a resquebrajarse” (Díez Rodríguez, 2014: 625). Así, hace aparición la noción de “desempleo” como un mal propio de la sociedad industrial, el cual ya no podía asimilarse a la antigua noción de desocupación ni a su perfil subjetivo. La nueva forma de comprender el empleo y el desempleo supuso un quiebre en la forma en que se entendieron las sociedades del trabajo capitalistas durante dos siglos, desde los primeros teóricos del trabajo del

mercantilismo tardío y de la Ilustración liberal hasta fines del siglo XIX. Dichas nociones surgieron estrechamente vinculadas a las condiciones estructurales del trabajo industrial. Esta nueva idea de trabajo tenderá a relativizar su vinculación con las condiciones subjetivas, morales y psíquicas del trabajador (Díez Rodríguez, 2014).

Un autor clave en este pasaje será, según el historiador español, William Beveridge, quien se transformó en una autoridad en la materia, con fuertes influencias en las políticas laborales de su país. Para este economista británico, el principal problema del desempleo en las sociedades industriales modernas residía en la existencia de un extenso sector del mercado de trabajo caracterizado por una condición estructural que él llamó “subempleo”: trabajadores que dependían de la demanda de trabajo ocasional de múltiples empleadores que actuaban de forma independiente. Esta situación ocasionaba que el trabajador rotase de forma constante entre el empleo y el desempleo, y que lo hiciese de una manera cautiva, en el sentido de que quedaba atado a la reserva de trabajo propia del sector en el que se desenvolvía habitualmente. Detrás de sus análisis puede apreciarse que subyacía la idea del empleo como un horizonte deseable y al cual debían converger todos los esfuerzos. Su forma de concebir el desempleo como un problema propio de la industria supuso la superación del imaginario tradicional que lo relacionaba con el carácter de los pobres válidos. Para que el trabajador pudiese desarrollar su carácter debía contar, por lo tanto, con un empleo, esto es, “un trabajo permanente, regular y estable en las condiciones de un régimen salarial perfecto” (Díez Rodríguez, 2014: 36). Cristalizará, entonces, una nueva idea, la de la “sociedad del empleo”, entendiendo al mismo en los términos anteriormente mencionados. Así, el empleo se transformó, poco a poco, en la única realidad verdadera del trabajo, a partir de la cual se podrían cumplir los múltiples cometidos económicos, sociales y personales que de él se esperaban (Díez Rodríguez, 2014).

1.3. El concepto moderno de trabajo y sus limitaciones

Llegando al final de este recorrido podemos observar, como bien resumían las palabras de Díez Rodríguez (2014), que el empleo se convirtió en la única realidad “verdadera” del trabajo, esto es, no solo su expresión por antonomasia, sino aquella que debía ser perseguida y promovida.

De esta breve historia, además de dar cuenta de la mutación del concepto de trabajo a lo largo del tiempo, de su carácter “vivo”, interesaba hacer énfasis, por otra parte, en que su particular significación respondió a aquellas ideas predominantes en

cada contexto histórico particular. Acercándonos a nuestros tiempos, aunque no podría establecerse una relación causal entre la forma en que fueron finalmente entendidos la economía y el trabajo, sí podría decirse que pertenecen a un mismo paradigma: el que le confiere centralidad a los mercados formadores de precios. La definición de estos conceptos, propia de la Ciencia Económica, no hace sino reflejar esta hegemonía, la cual reduce la economía, como ya analizamos, únicamente a economía de mercado y el trabajo al empleo, siendo ambos procesos de reducción coetáneos. En consecuencia, como afirma el historiador español, “el trabajo ha perdido una gran parte de sus cualidades y capacidades desde que se ha resecado y pulverizado al entenderse principalmente como empleo” (Díez Rodríguez, 2014: 11).

Como asegura De la Garza Toledo, “la sociedad capitalista y en particular la economía neoclásica nos acostumbró a entender por trabajo el asalariado” (De la Garza Toledo, 2001: 12). Este uso restringido del concepto condujo a consideraciones cada vez más cerradas y homogéneas con respecto al mundo del trabajo. En realidad, quedaban por fuera otras expresiones del mismo, que ni los enfoques teóricos ni las mediciones estadísticas lograban otorgarle la consideración necesaria para comprender sus alcances y repercusiones.

La heterogeneidad de las formas del trabajo no resulta ser una novedad ni en el capitalismo ni en los modos de producción anteriores. Pese a ello, dos fueron las concepciones teóricas, relacionadas con el avance del trabajo asalariado en las sociedades modernas, que condujeron a que primara una visión restringida del concepto de trabajo. Una fue la neoclásica, para la cual no habría otro trabajo a considerar más que el asalariado, el que se compra y se vende en el mercado por un salario. La otra fue la marxista ortodoxa, donde el concepto de trabajo si bien no quedó restringido al asalariado, se lo privilegió en los análisis de la constitución del sujeto histórico que encabezaría la revolución anticapitalista (De la Garza Toledo, 2005 y 2009). De este modo, el trabajo asalariado se transformó discursiva y simbólicamente en la clásica figura laboral.

Así, la mayoría de los conceptos acuñados y de las teorías elaboradas con respecto al mundo del trabajo se centraron predominantemente en el trabajo no solo asalariado sino, más aún, industrial. Ello fue propio de la época en la cual empezó a cobrar mayor interés la reflexión teórica sobre dicha temática, pero que, aún hoy, continúan arrastrando sus orígenes industriales y modernos. Esto no implicó que se hubiese ignorado que coexistían con el obrero industrial de la gran fábrica otros tipos de

trabajo, ya sea en el sector de servicios, en la agricultura o incluso ubicados en formas productivas no capitalistas. A pesar de ello, se dirigió poco la mirada hacia estos otros sectores de trabajo, o simplemente se los consideraron resabios pre-capitalistas que tenderían a desaparecer o no resultarían significativos con el paso del tiempo, puesto que se suponía una línea evolutiva hacia aquellas formas de trabajo que se realizaban mecánicamente y en grandes concentraciones. En estas ideas se escondía una cierta forma de evolucionismo, a veces desarrollado explícitamente y otras veces de forma velada, según la cual, con el desarrollo del capitalismo, la gran empresa habría de barrer con las formas pre-capitalistas de producción y el proceso de proletarización prácticamente se universalizaría (De la Garza Toledo, 2005 y 2009).

Por otra parte, la importancia clásica del trabajo asalariado en la gran industria derivó de la constatación de su relevancia en la creación del producto nacional, al menos en los países desarrollados. A lo que se sumó la decadencia en los países centrales del empleo agrícola y la aparición todavía incipiente de los modernos servicios. Sin embargo, como pone en evidencia De la Garza Toledo,

“desde hace varios decenios, el empleo en la industria en el mundo ha disminuido en favor de los servicios, las micro y pequeñas empresas en el tercer mundo no han tendido a disminuir, los trabajos precarios se han incrementado, junto con la aparición de nuevas calificaciones. Es decir, *la importancia de los trabajos no clásicos –que algunos llaman atípicos– se ha incrementado y permanecen muchos de los antiguos*” (De la Garza Toledo, 2009: 114. Cursivas propias).

Pese a ello, todo el aparato conceptual para el análisis del mundo del trabajo se basó en esta figura laboral asalariada. Ya sea desde lo concerniente al objeto del trabajo, el proceso productivo, el control sobre el trabajo y el análisis del mundo del trabajo como mercado, hasta las regulaciones sobre el trabajo, las relaciones laborales en general y la construcción de identidades y sujetos colectivos. Todo fue visto a través del prisma de la relación salarial industrial de tiempo completo, estable, subordinado a un solo patrón y empresa, con contrato por tiempo indeterminado y seguridad social. Trabajos que se transformaron en “típicos” no tanto porque fueron o son mayoritarios en la población ocupada, situación que nunca fue así para nuestros países, sino porque fueron considerados en las teorizaciones como la línea principal de evolución del trabajo (De la Garza Toledo, 2009).

Sin embargo, asistimos hoy en día a un cuestionamiento de dicha linealidad, no sólo desde la realidad misma del trabajo, que excede enormemente los límites del asalariado, sino también desde el plano de las ideas. De este modo, la reflexión de los significados del trabajo debería suponer una revisión crítica del legado dejado tanto por la economía política clásica del siglo XIX como por el industrialismo del siglo XX, permitiéndonos realizar un balance cuidadoso en relación a lo que permanece y lo que se sitúa en ruptura con dichas teorías (Novick, 2007).

Como analizáramos en el primer capítulo, la reestructuración del capitalismo comenzó a evidenciar la existencia de un déficit de lugares ocupables en el mercado de trabajo capitalista, dando paso, así, a la emergencia de un ingente conjunto de “supernumerarios”, según Castel (2009), o “masa marginal”, en los términos de Nun (2001). A pesar de ello, no parece anunciarse el fin de la necesidad de trabajar. Muy por el contrario, los sujetos continúan desempeñando diversas actividades en busca de su sustento material, creando a su paso nuevas formas de trabajo.

De este modo, las predicciones sobre el “fin del trabajo” no se cumplieron ni en su forma optimista, como aumento del tiempo libre gracias a los trabajos automatizados, ni en la pesimista, como sociedad del vagabundaje sin oficio ni beneficio ante la falta de puestos de trabajo por la automatización (De la Garza Toledo, 2005). La reducción del tiempo de trabajo en el neoliberalismo no es apreciable, mientras que la competencia acrecentada en los mercados supuso un retroceso con respecto a las últimas tendencias del Estado de Bienestar. Tampoco las personas que no encuentran empleo en el sector formal permanecen en la inactividad, ya que frecuentan los trabajos a tiempo parcial, por horas, por temporada, los no registrados o precarios. No se trataría, entonces, de la sociedad del no-trabajo, sino, muy por el contrario, la de “la polarización entre las ocupaciones modernas bien remuneradas con altas y nuevas calificaciones, y las precarias, inseguras, y mayoritarias en el mundo” (De la Garza Toledo, 2005: 14).

Además, en sociedades como las latinoamericanas, en las que, en general, no ha habido históricamente seguros contra el desempleo, las personas que no encuentran empleo en el sector formal pasan, finalmente, a ocupar un lugar en lo que se ha denominado el sector “informal”. Así, en nuestras sociedades, una forma particular de ocupación que se extiende es el auto-empleo. Se trataría, entonces, de la transformación del trabajo por una vía muy diferente a la que fue teorizada por los que analizan la tercera revolución tecnológica, en donde la recalificación del trabajo vinculado a los avances tecnológicos basados en la computación y en la informática, que se presenta también en

estas sociedades, estaría tendiendo hacia la “informalización con precarización” del trabajo, como afirma De la Garza Toledo (2000d).

La constatación de “la reducción del trabajo formal, estable, y su sustitución por otras formas de trabajo consideradas anómalas en los países desarrollados, pero que en el Tercer Mundo tienen una larga historia de normalidad” (De la Garza Toledo, 2000d: 767), deben empujarnos a sopesar en qué medida los enfoques con lo que contamos nos permiten aprehender de una forma adecuada las nuevas realidades del trabajo. Como sostiene De la Garza Toledo (2000d), se continúa pensando en una sociedad asalariada, organizada, regulada y protegida, mientras que el otro-trabajo, el cual siempre ha existido, esto es, el no regulado, no estable ni organizado, no es analizado.

Pese a ello, el trabajo asalariado “típico” estaría perdiendo su vigencia conceptual en términos de ocupación, de oficio, de profesión, como eje de las relaciones laborales, como único dador de identidad, como creador de solidaridades, como articular de luchas y conflictos. En su lugar se despliega un conjunto sumamente heterogéneo de nuevas figuras laborales, donde el trabajo se fragmenta, se dispersa, mostrando nuevas formas de emergencia, nuevas formas de ser en el trabajo, nuevas categorías de trabajadores y nuevas situaciones laborales (Novick, 2000).

La concepción reducida del trabajo, propia de la modernidad industrial, ha implicado no sólo la invisibilización de un conjunto de actividades como trabajo, sino un relegamiento y subordinación en sus análisis a partir de aquellas actividades consideradas, desde esta perspectiva hegemónica, como la actividad prototípica de trabajo, caracterizando al resto como “informales”, “no clásicas”, “anómalas”. Con lo cual, ni se las ha explorado suficientemente, ni han concitado el adecuado interés como para configurar arreglos institucionales, quedando siempre en una relación subordinada y de desprotección.

Desnaturalizar esta forma reducida en la cual se intenta seguir presentando al trabajo implica no solo manifestar que puede ser entendido de diferentes formas, las cuales dependerán de las disputas que se generen sobre su sentido, sino visibilizar y dar entidad propia a otras expresiones del mismo. Por ello, en el siguiente apartado nos detendremos en explorar un poco más estas otras “formas de ser en el trabajo”, como las llama Marta Novick (2000).

2. MÁS ALLÁ DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS

Como pudimos apreciar, existe una creciente heterogeneidad en el mundo del trabajo, la cual no solo disputa su espacio en la realidad concreta sino también en las formas de interpretarla. Dentro de este universo, que en realidad deberíamos llamar “pluriverso”, utilizando una categoría de Escobar (2012), dada su gran diversidad y las disputas que se suceden en su interior por el reconocimiento, nos centraremos en aquella parte que, consideramos, nos permitirá una mejor visibilización de estos otros-tipos-de-trabajo diferentes al asalariado, donde más urge una readaptación de las protecciones sociales.

En América Latina, las transformaciones laborales han tomado, como forma predominante, la fragmentación de la estructura ocupacional, siendo esta segmentación propia de su heterogeneidad estructural (Quijano, 2014; Salvia, 2009). Sin embargo, solo nos referiremos a aquellos trabajos que frecuentan, en su gran mayoría, los que han quedado en el lado “menos estructurado” de esta polarización de las ocupaciones, como lo llaman los estudiosos de la temática (De la Garza Toledo, 2001; Nun, 2001; Salvia, 2009). Aunque buscaremos correrlos de los lineamientos teóricos establecidos para referirse a los mismos.

Adentrándonos en Argentina, hacia fines del siglo pasado y comienzos de este, atravesamos una crisis social, política y económica de dimensiones inéditas. La misma tuvo repercusiones significativas en el entramado económico y social, ocasionando una grave crisis estructural del mundo del trabajo que produjo un aumento de la pobreza y la desigualdad social. Fue en dicho contexto adverso donde surgieron o se acrecentaron numerosas estrategias de generación de fuentes de trabajo y, en ciertas ocasiones, de recuperación de las mismas. Ejemplos de ello lo constituyeron las empresas recuperadas, los emprendimientos familiares y asociativos, las redes de comercio solidario y de moneda social, además de las iniciativas de finanzas solidarias y las actividades económicas de las asambleas barriales y de los movimientos de desocupados (Deux Marzi y Vázquez, 2009). Pese a que, en sus inicios, la amplia mayoría de estas experiencias surgieron como respuesta ante la gravedad de la crisis, un análisis más detenido de las mismas nos permitiría poner el foco en otros aspectos que trasciendan la mera satisfacción coyuntural de necesidades, expresando otras formas de trabajo, algunas novedosas en nuestro país (Deux Marzi y Vázquez, 2009).

Ahora bien, todos estos tipos de trabajos que no encajaban con aquella figura que se convirtió en la emblemática, esto es, el trabajo asalariado, formal, estable y seguro,

fueron catalogados con una diversidad terminológica: informales, precarios, vulnerables, riesgosos, flexibles, no estructurados, atípicos, no estándar, no decentes. Como se puede apreciar, muchas fueron las expresiones lanzadas para referirse a aquellos “nuevos” tipos de trabajo, como forma de distinguirlos de los “trabajos típicos”, que, sin embargo, en América Latina algunos ya tenían larga data (De la Garza Toledo, 2009).

Por otra parte, a partir de los efectos de la profundización de las políticas neoliberales en nuestro continente, las categorías de “trabajo informal” y “trabajo precario” se tornaron cada vez más frecuentes en las Ciencias Sociales cuando se buscaba dar cuenta de las profundas transformaciones acontecidas en el mundo del trabajo. En dicho contexto, los empleos en condiciones legales endebles, por tiempo determinado, sin todas las garantías y protecciones sociales, fueron asociados al concepto de “precarización”. Por otra parte, las múltiples y heterogéneas formas de auto-empleo y de empleos no registrados fueron subsumidos bajo lo que, ambiguamente, se denominó “trabajo informal” (Bouffartigue y Busso, 2010).

Debido a tal predominio, nos parece conveniente comenzar deteniéndonos en marcar algunos límites que consideremos encierra, principalmente, el enfoque de la “informalidad”, dada la extensión de su utilización en el análisis de este tipo de casos. Expondremos nuestras diferencias con dicho enfoque, en un intento de explicar nuestra renuencia a adoptarlo, para luego establecer desde que perspectiva abordaremos estos tipos de trabajos.

2.1. Algunas discusiones en torno al enfoque de la informalidad

La “informalidad” (en su múltiples expresiones: “sector informal”, “trabajo informal”, “empleo informal”, “mercado informal”) es una noción que comenzó a utilizarse en la década de los setenta para explicar las realidades de los países con “economías subdesarrolladas”, enfocando los análisis, especialmente, en las migraciones del campo a la ciudad y en el predominio de los trabajos no asalariados (Neffa *et al.*, 2014). Este término ha sido asociado con frecuencia, en su uso cotidiano, al “empleo precario” y, en otras oportunidades, vinculado al “empleo no registrado” o incluso al “ilegal o clandestino”, considerándolos como equivalentes. Pese a ello, conceptualmente se refieren (o deberían referirse) a distintas realidades²⁰ (Neffa *et al.*, 2014).

²⁰ **Empleo clandestino:** el mismo se refiere a “personas que se desempeñan en actividades marginales, no autorizadas formalmente, que escapan a la reglamentación y al registro estadístico; migrantes que ingresaron ilegalmente” (Neffa *et al.*, 2014: 37 - 38).

Como antecedente a este conjunto de teorías que pretenden dar cuenta del heterogéneo mundo de trabajadores autónomos, microempresas o formas no típicamente capitalistas de producción o consumo, se pueden mencionar los estudios sobre la “marginalidad” desarrollados durante la década de los sesenta. Sus principales vertientes eran, por un lado, la “cultural”, llevada a cabo por el Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL), la cual, recuperando la teoría de la modernización, sostenía que las sociedades “subdesarrolladas” se caracterizan por la coexistencia de un sector moderno y otro tradicional. Por otro lado, la perspectiva “económica-estructural”, desarrollada a partir de la interpretación de la teoría dependientista, haciendo referencia al lugar que ocupaban las relaciones sociales de producción respecto al modelo de acumulación, entendía que existían actividades centrales y otras marginales para la acumulación capitalista (Cortés, 2000).

Ahora bien, específicamente hablando, el concepto de “sector informal” fue introducido en los análisis del mundo del trabajo a partir del informe que realizó la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en 1972, sobre el empleo en Kenia (Tokman, 2001). Dicho informe retomaba, como base conceptual, una investigación que el antropólogo económico Keith Hart había realizado previamente²¹ (Salas, 2006), siendo éste quien acuñara la terminología sobre la “informalidad”. Hart, en su análisis sobre los mercados laborales urbanos de Ghana, había propuesto un modelo dual de oportunidades de ingresos para la fuerza de trabajo basado, básicamente, en la distinción entre el empleo remunerado y el trabajo por cuenta propia, identificando lo “formal” con lo primero y lo “informal” con lo segundo (Portes y Heller, 2004). Él mismo explica que desarrolla el concepto de “economía informal” como forma de expresar la brecha que

Empleo no registrado (comúnmente llamado “en negro”): “se trata de trabajadores que no han sido declarados como empleados principalmente para no tener que invertir tiempo en hacer trámites administrativos y para reducir los costos laborales (evadir el pago del salario indirecto)” (Neffa *et al.*, 2014: 38).

Empleo precario: “Lo que caracteriza entonces esencialmente al empleo precario no es que tenga un carácter ilegal, su falta de registro o su ejercicio clandestino, sino la debilidad en cuanto a la permanencia de la relación salarial de dependencia, con sus implicancias jurídicas y económicas en materia de estabilidad así como de protección legal y de seguridad social” (Neffa *et al.*, 2014: 41).

Pese a estas diferencias establecidas, veremos que en ocasiones, dependiendo de la forma en que es teorizada la “informalidad”, algunas de estas características se superponen en la conceptualización de la misma.

²¹ El artículo original del estudio de Hart fue presentado en un seminario del Institute for Development Studies (IDS) de la Universidad de Sussex, en 1971. Puesto que varios de los integrantes de la misión de la OIT en Kenia pertenecían a dicho instituto, el trabajo del antropólogo les terminó sirviendo como base conceptual para sus propias investigaciones (Salas, 2006. Nota al pie 1).

existía entre su experiencia en esa región y “todo lo que había aprendido hasta ese momento en Inglaterra” (Hart citado en Portes y Heller, 2004: 9).

Al siguiente año, la misión de la OIT encargada de un estudio sobre el empleo en Kenia, en el marco del Programa Mundial del Empleo, adoptó éste concepto, pero introduciéndole otras características (Salas, 2006; Portes y Heller, 2004). A partir de dicho estudio se identificó que la problemática del empleo consistía no tanto en el desempleo sino, fundamentalmente, en aquellos que, aun estando ocupados, obtenían ingresos insuficientes. Además, señalaron que estos denominados “trabajadores pobres” desarrollaban actividades de baja productividad, aunque resultaban ser funcionales al resto de la economía (Tokman, 2001). Así, a medida que el concepto fue institucionalizándose con la OIT, se convirtió en sinónimo de pobreza (Portes y Heller, 2004).

Pocos años después, el término comenzó a utilizarse para la descripción y el análisis de la realidad laboral de otros países del “Tercer Mundo”. En América Latina son varias las corrientes teóricas que se han desarrollado sobre la “informalidad”, las cuales han generado numerosos debates. Los mismos se han centrado en la explicación de sus causas, sus características y dimensiones, así como en su forma de medición y las soluciones propuestas para afrontarla. Dichos enfoques son agrupados, generalmente, en torno a tres perspectivas denominadas “dualista”, “estructuralista” y “legalista” (Bouffartigue y Busso, 2010).

Las discusiones teóricas encontraron su límite al momento de la operacionalización, puesto que terminaron retomando, para ello, los datos estadísticos existentes en los países. Por ese motivo fue la corriente sustentada por la OIT, denominada “dualista”, la que logró imponerse, en la que se encuentran los trabajos realizados por Víctor Tokman y Paulo Souza, entre otros (Bouffartigue y Busso, 2010). Esta perspectiva sostenía, en un principio, que se debía hablar de “sector informal” para hacer referencia a aquellas unidades productivas caracterizadas por la facilidad de acceso, una separación mínima entre trabajo y capital, la utilización intensiva de mano de obra y una mínima división del trabajo. En términos operacionalizables, dicho sector se encontraba constituido por las categorías ocupacionales de trabajo familiar no remunerado, trabajo por cuenta propia (excepto técnicos y profesionales), asalariados y patrones de empresas de hasta cinco empleados y trabajo doméstico remunerado (Bouffartigue y Busso, 2010). Esta corriente se ubicaba, en los términos de Tokman (2001), en la “lógica de la sobrevivencia”, puesto que comprendía la emergencia del

sector como el resultado del excedente de mano de obra cuando los buenos empleos, generalmente en los sectores modernos, eran insuficientes. En nuestro continente, el concepto de “sector informal urbano” (SIU) fue difundido por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, sustituyendo, de este modo, la noción de “marginalidad urbana” anteriormente imperante (Salas, 2006). Sin embargo, en la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo de 2002, la OIT suplantó el concepto de “sector informal” por el de “economía informal”, el cual resultaría más abarcador. Al universo de la concepción anterior, se le sumaron los trabajadores sin protección, independientemente de si estuviesen en grandes, medianas o pequeñas empresas (Tokman citado en Bouffartigue y Busso, 2010). Se puede apreciar, de este modo, por qué motivo esta conceptualización se sustenta en un modelo dualista de la economía, ya que entiende que el “sector formal” se encuentra esencialmente dentro y el “informal” fuera de la misma, actuando únicamente para absorber la mano de obra excedente, como un mecanismo contra-cíclico. Su unidad de análisis son los establecimientos productivos y la ilegalidad no es un atributo de este sector, sino la imposibilidad de cumplir con ella (Busso, 2004).

Pese a la preminencia del enfoque del PREALC-OIT, surgieron otras corrientes que le discutirían sus premisas. Una de ellas fue la perspectiva “estructuralista”, también denominado “neo-marxista”, siendo algunos de sus principales exponentes Alejandro Portes y Manuel Castells (Bouffartigue y Busso, 2010). Este enfoque, a diferencia del anterior, no entendía que el “sector informal” fuese un conjunto de actividades excluidas sino que, al contrario, estaban íntimamente ligadas al sector moderno de la economía, siéndole funcional al sistema capitalista y favoreciendo su reproducción. De este modo, no consideraba que la “informalidad” fuese una particularidad de los países subdesarrollados, sino que también sería observable en los países avanzados, puesto que se trataría de una característica constitutiva del sistema capitalista. Tomaba, como característica para definir al sector, a la ilegalidad o la no protección (Busso, 2004). Así, el “sector informal” estaría constituido por “todas las actividades generadoras de ingresos no reguladas por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares” (Castells y Portes citado en Portes y Heller, 2004: 10). De este modo, la diferencia fundamental entre la economía “formal” y la “informal” no residiría en las características del producto final sino en la forma en que éste es producido o intercambiado (Portes y Heller, 2004). Es por ello que no veía al sector unido, necesariamente, a los sectores pobres sino atravesando

la estructura social. Como unidad de análisis consideraba las actividades productivas (Busso, 2004).

Por último, la perspectiva “legalista” o “neoliberal”, cuyo principal exponente fue Hernando De Soto, propuso identificar al “sector informal” con las actividades subterráneas, es decir, aquellas actividades económicas no registradas en las estadísticas oficiales (Salas, 2006). Para este autor, eran informales todas aquellas actividades realizadas al margen de la ley, perseguidas por las agencias del Estado. En correspondencia con la ideología neoliberal en auge en los años noventa, consideraba que el origen del “sector informal” residía en la excesiva regulación estatal, la cual restringía la libertad de las personas para poder producir (Bouffartigue y Busso, 2010). Desde este punto de vista, las actividades informales serían consideradas un signo de “dinamismo empresarial popular”, antes que un mecanismo de supervivencia (Portes y Heller, 2004).

Estas distintas corrientes que abordan la cuestión de la “informalidad”, como se puede observar, presentan marcadas diferencias en cuanto a la explicación del origen del fenómeno y a la unidad de análisis utilizada, difiriendo, como consecuencia, en las medidas políticas propuestas para afrontarla. La perspectiva “legalista” plantea la necesidad de un retiro efectivo del Estado de la economía, dejando librado el mercado a sus propias fuerzas. La “dualista”, por su parte, recomienda invertir y fomentar el “sector formal” para que, por el carácter contra-cíclico de la “informalidad”, sea absorbida toda la mano de obra excedente, poniendo fin a la dicotomía “formal/informal”. Por último, la posición “estructuralista” difiere de ambas, sugiriendo un nuevo rol del Estado en la economía, donde el objetivo del mismo sea transformar el “sector informal” en motor del desarrollo económico, con la implementación de transferencias tecnológicas, apoyo externo y créditos, entre otras cuestiones (Busso, 2004).

Sin entrar a detallar las múltiples críticas que se le han realizado a cada una de estas perspectivas y a sus variantes, entre ellas mismas y entre quienes no comparten la utilidad de la categoría, consideramos, al igual que varios autores, que la perspectiva de la “informalidad” ha constituido más un obstáculo que una contribución para la comprensión de la realidad laboral de nuestro continente. Es por tal motivo que algunos autores han planteado abandonar el concepto de “informalidad” para el estudio del mundo del trabajo latinoamericano. Entre ellos se encuentra Salas, quién lo sostiene debido a que entiende que dicho enfoque consiste en una noción dualista (formal/informal), por su imprecisión al utilizar criterios múltiples e interdependientes para indicar si una actividad

pertenece o no al “sector informal”, así como por el hecho de no contar con un criterio unificado de la unidad de análisis para su estudio (Salas, 2006).

Pese a ello, y a las innumerables discusiones teóricas en torno al concepto, desde hace más de veinte años la “informalidad” ha sido una de las principales características con las que se ha identificado la situación laboral en América Latina. A lo que se le suma que ha pasado a constituir un vocablo más de nuestro lenguaje corriente, ligado generalmente a la perspectiva “legalista” (Bouffartigue y Busso, 2010). Sin embargo, la misma laxitud del concepto y la heterogeneidad de los enfoques muestran la relevancia de un mundo tan complejo y difuso como el latinoamericano, y ello tal vez pueda llegar a ser su contribución.

La noción de “informalidad” se instaló en el debate en nuestro continente buscando explicar aquellas particulares formas de ocupación, articulación económica, dinámica social y procesos de inserción laboral que se diferenciaban de las presentes en otras latitudes, principalmente en Europa Occidental y los países anglosajones. Pese a ello, y de forma paradójica, la definición de estos otros-tipos-de-trabajo, de su configuración social, de sus particulares prácticas económicas y su rol como alternativa de inserción laboral, tomaron como referencia, justamente, aquellas formas “clásicas” de trabajo de los países centrales, pasado por alto sus propias características. Finalmente, terminó confundándose con los conceptos de “precariedad” y de “trabajo no registrado”.

Y ello, a nuestro entender, se debió a que el enfoque de la “informalidad” es, en su esencia, dualista. Esto es un rasgo que comparten todas las corrientes, no solo la llamada “dualista”, y fue lo que constituyó, como ya vimos, una de las principales críticas que recibieron desde su aparición en la literatura. Esquema dual de análisis que puede ser rastreado desde el comienzo mismo de las aproximaciones que han procurado comprender estas realidades. Puesto que, en el recorrido que va desde la marginalidad hasta lo “informal” como extralegalidad, todos han sido enfoques dualistas, pese a que los criterios para establecer los polos hayan ido cambiando: “marginales al proceso de modernización, actividades marginales a la acumulación capitalista, actividades informales en función de la tecnología y la localización en los mercados, o informales por ser extralegales” (Cortés, 2000: 598).

Lo que tendría que llevar a cuestionaros, como hace Pries,

“si la diferenciación entre un «sector formal-moderno» y un «sector informal» es el desarrollo apropiado de un concepto científico para entender y explicar las peculiaridades de las sociedades latinoamericanas o, más bien, es la

continuación del viejo enfoque dualista de modernización de los años cincuenta bajo nuevos signos. ¿Después del enfoque modernista («sector moderno» y «sector tradicional») llegó el enfoque dependientista («sector formal» y «sector marginal») y ahora estamos en el enfoque «posmoderentista» («sector formal-moderno» y «sector informal-marginal»)? (...) La historia de las teorías mencionadas hasta aquí (así como del enfoque de los mercados de trabajo duales) nos enseña que siempre es muy tentador tener un marco teórico simple y claro; de cierta forma, el objetivo principal es desarrollar teorías simples. Pero, aparte de la «complejidad» de una teoría, también hay que considerar el criterio de su valor explicativo. *Y es allí donde pensamos que el enfoque dualista de los sectores «formal» e «informal» oscurece y tapa más de lo que aclara y explica»* (Pries, 2000: 528. Cursivas propias).

La idea de “informalidad” divide el universo de estudio en dos segmentos, el “sector formal” y el “sector informal”, cada uno de los cuales se define por estricta oposición a las características del otro. A lo que se le suma una relación jerárquica del primer término sobre el segundo del binomio, tanto objetiva como subjetiva²², puesto que sería el portador de las condiciones “ideales” de trabajo. Al ser conceptos “duals-jerárquicos” (Pries, 2000), el enfoque teórico que sustentan todas las corrientes de la “informalidad” resulta muy estrecho, no tanto por lo que dice, sino por lo que lleva como supuesto: al analizar la realidad del “sector informal” como deficitaria o faltante de los atributos que si posee el “sector formal”, sigue partiendo de un concepto reducido de trabajo para sus análisis, ligado principalmente al presente en los países centrales. Lo que se esconde es, por lo tanto, la idealización de estos últimos como trabajos “verdaderos” o los más “deseables”, quitándoles entidad propia, como formas diferentes de ser en el trabajo, a las experiencias que se encuentran en el llamado “sector informal”. Son estructuras teóricas basadas en modelos de sociedades diferentes a las nuestras.

Por ello, la preocupación debe centrarse en construir aproximaciones teóricas que permitan organizar y hacer coherentes las observaciones de un sector de la economía y la sociedad que escapen a los marcos provistos por los países centrales, quienes se preocupan únicamente de la racionalidad de la producción capitalista. En su lugar,

²² Según Pries (2000), la jerarquía objetiva se refiere a las condiciones generales del trabajo y de la vida, lo que se combina con una jerarquía subjetiva: si las condiciones de trabajo en el “sector formal” son mejores que las del “informal” en todos los aspectos, lógicamente los actores sociales buscarán todos los caminos para poder ingresar al primero. Con lo cual, los sujetos trabajadores moldearán sus disposiciones y apreciaciones en dichos términos.

deberíamos introducir en el análisis otras relaciones y racionalidades al establecer la dinámica del sistema en su conjunto, y no solo las de mercado (Cortés, 2000).

Principalmente, y este es un punto que merece ser enfatizado, debido a que la noción de “informalidad” se ubica en el centro de la formulación de políticas laborales (Salas, 2006). Como pudimos apreciar, las diferentes formas de comprenderla tuvieron propuestas disímiles para abordarla desde los mecanismos del Estado. Y este es, en definitiva, el nudo central de la discusión. Puesto que, sabemos, las teorías no son neutrales, así como los diagnósticos o las definiciones de los problemas, los cuales ya llevan implícitos, en su concepción particular de la realidad, los tipos de acciones para su resolución (Aguilar Villanueva, 1993).

Un ejemplo muy claro podemos vislumbrarlo en la perspectiva “legalista” de la “informalidad”, la cual terminó jugando un importante rol en la afirmación de la propuesta conservadora en contra de la intervención del Estado en la economía. Al sostener que el tamaño de la “economía informal” se encontraba en función de los niveles de corrupción estatal y de las cargas fiscales, entre las cuales se destacaban los costos del cumplimiento de la legislación laboral, se terminaron por avalar las políticas de flexibilización laboral. Argumentos que, en la coyuntura actual de nuestro país, vuelven a ser esgrimidos. A lo que se le podría señalar que, si la pertenencia o no a la “sector informal” dependiera solamente del cumplimiento de una legislación, el mismo podría desaparecer con el simple cambio de las leyes y, sin embargo, los fenómenos reales que pretende aprehender la categoría de la “informalidad” seguirían existiendo a pesar de la modificación legal²³ (Salas, 2006).

Mención aparte requeriría la cuestión de las estadísticas, sobre todo las oficiales, la cual no podremos detenernos en analizar, pero que, sin embargo, diremos que refuerzan el concepto hegemónico y reducido de trabajo²⁴. Si bien las mediciones siempre son necesarias, como forma de aproximarse a la realidad concreta y para poder operar

²³ En el indicador de “extralegalidad” se esconden dinámicas muy distintas: una cuestión es la estrategia que sigue la empresa capitalista de punta para enfrentar la crisis, y otra muy distinta es el exceso estructural de fuerza de trabajo en relación con la dinámica del sector capitalista, característico de las sociedades de América Latina (Cortés, 2000). Claramente se trata de diferentes realidades, aunque se las quiera representar con la misma categoría.

²⁴ Prieto (2007) considera que parte de la asimilación lineal entre trabajo y empleo se debe a su confusión y equiparación en el ámbito de las estadísticas, principalmente las estatales: “detrás de la definición que ofrecen del empleo o del trabajo los Estados con sus estadísticas, se halla la voz de los portavoces de la ciencia económica en su formulación hegemónica. No obstante, si la definición del trabajo y del empleo de las estadísticas estatales tiene como trasfondo la concepción que de los mismos impera en la ciencia económica, el proceso tiene camino de vuelta. Para los economistas no hay más trabajo ni más empleo que aquel del que aportan información las estadísticas de los Estados” (Prieto, 2007: 5).

sobre la misma, no es menos relevante notar que la forma en la que se realice esa medición dependerá del enfoque teórico en el cual se sustente. Se puede expresar una misma realidad de diferentes formas, con consecuencias prácticas disímiles.

Entonces, si bien las diferentes conceptualizaciones acerca de la “informalidad” han sido utilizadas por la mayoría de las investigaciones realizadas sobre la temática, así como por los organismos internacionales más influyentes en la región, como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) o la OIT, nosotros optaremos, en cambio, por perspectivas más amplias que se sustenten en el enfoque de economía plural y sustantiva, como desarrollaremos más adelante. Son aproximaciones que, claramente, producen investigaciones diferentes, desde la interpretación de la realidad misma, hasta la comprensión de sus problemas y la elaboración de las propuestas para afrontarlas.

Ahora bien, sí debemos decir que se coincide con la perspectiva “estructuralista” de la “informalidad” en que este conjunto de actividades no se encuentran excluidas sino que, al contrario, están íntimamente ligadas al sector moderno de la economía, siéndole funcional al sistema capitalista y favoreciendo su reproducción. Además, compartimos con la perspectiva “dualista” su preocupación por la desprotección que implican la mayoría de estos tipos de trabajos y la necesidad de adecuar las normativas y los procedimientos legales a la realidad de estos sectores. Sin embargo, en nuestro caso lo consideramos necesario con vistas, principalmente, a la extensión de las protecciones sociales y no solo como forma de regularización de la actividad. Se requiere, por lo tanto, crear otros entramados institucionales que contengan estos tipos de trabajos. De ello nos ocuparemos más detenidamente en el próximo capítulo.

Recapitulando, si bien se intentaba reflejar con la perspectiva de la “informalidad” los aspectos particulares de la situación del mundo del trabajo latinoamericano, terminó por reforzarse, en cambio, el predominio simbólico del empleo como realidad “verdadera” del trabajo, hacia el cual debían converger todas las otras expresiones. Pero, como pudimos apreciar, las manifestaciones del trabajo se han modificado sustancialmente, así como el concepto que lo representó a lo largo de la historia. Entonces, al constatar que, hoy en día, la realidad social del mismo es mucho más amplia y compleja que el empleo, resulta indispensable contar con marcos teóricos adecuados a ello.

2.2. Autonomización del estudio de las “otras” realidades del trabajo

A partir de todo lo analizado hasta aquí entendemos, como una necesidad ineludible, que estas realidades del mundo del trabajo “divergentes” sean analizadas a partir de ellas mismas y no como realidades a medias que no logran llegar a ser lo que deberían: trabajo asalariado de tiempo completo, en el sector “formal” de la economía de mercado.

El predominio que han tenido categorías como las de “informalidad” o “precariedad” proviene de la ausencia de conceptualizaciones que consideren e interpreten las realidades sociales que ellas contemplan. Sin embargo, hoy en día se torna imperioso intentar ir más allá de estas categorías, retomando los desarrollos más innovadores de los cuales fueron portadoras así como las aproximaciones teóricas y las prácticas sociales que tienden a criticarlas, o incluso derribarlas, para lograr, de este modo, trascenderlas. El desafío consiste en explorar las experiencias populares de la “precariedad” y de la “informalidad”, indagando sus diversas estrategias de resistencia, iniciativa y auto-organización, a fin de intentar concebir maneras alternativas de abordarlas y comprenderlas (Bouffartigue y Busso, 2010).

En Argentina, la categoría de “trabajo informal” ha sido ampliamente discutida en el mundo académico y apropiada por el lenguaje cotidiano en tanto “trabajo en negro”, como mencionábamos anteriormente. Pese a ello, no ha sido movilizadora para convocar a sujetos trabajadores u organizaciones sociales concernidos por dicha noción, quedando mayormente confinado a los círculos de expertos y a las nomenclaturas estadísticas, como muestran los estudios realizados por Bouffartigue y Busso (2010). Y ello debido a que, a pesar de las tentativas de ciertas organizaciones sociales y de sindicatos por articular con los “trabajadores informales”, salvo raras excepciones, esta apelación no ha tenido sentido ni ha sido apropiada por las poblaciones así nombradas, incluyendo aquellas que se movilizan colectivamente para mejorar su condición laboral. Es decir, es a partir de otras maneras de autodenominarse y de pensar y criticar el mundo social que estos grupos actúan colectivamente (Bouffartigue y Busso, 2010).

Por lo tanto, nuestros enfoques deberían ser más sensibles a las competencias críticas presentes en lo que hacen y dicen estos sujetos trabajadores, primordialmente a partir de otros conceptos que no sean los de “informalidad”. Puesto que, de lo contrario, se correría el riesgo de utilizar categorías que, finalmente, disimulen las subjetividades sociales y políticas de dichos sectores, a los que se designarían exclusivamente a partir

de un vocabulario, experto y académico, totalmente ajeno a la experiencia popular²⁵ (Bouffartigue y Busso, 2010).

En nuestra región, tanto como parte de su historia como por resultado de las transformaciones recientes, las ocupaciones laborales comprenden fuertes heterogeneidades, entre las que se destacan actividades no asalariadas, no industriales, no formales, de baja calificación, inestables, inseguras, con importante iniciativa autónoma y vínculos familiares. Se trata de actividades que se realizan en entornos sociales, económicos, institucionales y culturales diferentes a los de los países europeos y anglosajones, sobre los que se han enmarcado tradicionalmente los estudios del trabajo. Se encuentran, su gran mayoría, al margen de relaciones laborales tradicionales, donde no hay una clara separación de la dimensión laboral y la doméstica, y donde las formas de sociabilidad adquieren rasgos muy diversos, específicos de cada tipo de trabajo.

No pudiendo quedar al margen de estas constataciones, en los últimos tiempos los estudios sociales del trabajo, en América Latina, han aumentado el abordaje de estos trabajos “no clásicos” o “atípicos”. Pese a ello, la carencia de marcos teóricos y conceptuales que contribuyeran a la comprensión de sus realidades concretas, alejados de los contextos sobre los que se construyeron los paradigmas dominantes, dificultó en gran manera las posibilidades de develar los rasgos propios del mundo del trabajo latinoamericano. Hacia allí deberían converger nuestros esfuerzos teóricos.

2.3. Otros-tipos-de-trabajo: las experiencias de la Economía Popular

Pensando en ello es que, en nuestro caso, y en consistencia con el enfoque sobre lo económico propuesto en el segundo capítulo, entenderemos esta parte del “pluriverso” de trabajos no asalariados partiendo de la perspectiva de la *Economía Popular*. Consideramos que la misma resulta sensible a las diversas formas a través de las cuales las sociedades organizan los procesos económicos, puesto que rechaza la absolutización del mercado y de la empresa capitalista como única forma racional o posible de organizar lo económico y, por lo tanto, al trabajo asalariado como su expresión prototípica. Es decir, comparte el enfoque de economía sustantiva, contemplando la pluralidad de principios e instituciones económicas, lo que nos permitirá abordar estos tipos de trabajos “diferentes” desde otra óptica.

²⁵ Bouffartigue y Busso (2010) advierten que ese podría terminar siendo el caso de la categoría de “trabajo decente”, a través de la cual la OIT y el movimiento sindical busca definir nuevas normas de trabajo y movilizar a los sujetos trabajadores.

Como punto de partida es preciso señalar que esta perspectiva se enmarca dentro de un conjunto de teorías que buscan analizar la economía desde puntos de vistas diferentes a los hegemonizados por la economía ortodoxa, además de referirse a experiencias y prácticas portadoras de racionalidades distintas a las típicamente capitalistas. En nuestra región son múltiples las formas de nombrar a esta “Otra Economía”, como a veces son referidas dichas perspectivas. Coraggio (2007a), en su introducción a la compilación de un libro que, justamente, recupera las contribuciones latinoamericanas a la temática, enumeran algunas de ellas: Economía Solidaria (ES) según Gaiger y Singer; Economía de Solidaridad (ECOSOL) para Razeto; Economía Social y Solidaria (ESS) en los términos de Coraggio y Federico Sabaté; Economía Popular (EP) según Quijano; Economía Popular Asociativa Autogestionaria (EPA) para Núñez; Economía Solidaria y Popular del Trabajo para Cunca Bocayuva; Socioeconomía Solidaria para Melo Lisboa; Economía del Trabajo (ET) según Coraggio; y Economía de la Vida (EV) para Hinkelammert²⁶.

La discusión acerca de la denominación comprende componentes conceptuales, ideológicos y valorativos, inclusive de procedencia geográfica, referidos a un campo en construcción que en América Latina comienza a tomar mayor entidad a fines del siglo pasado. Sus contenidos aún hoy continúan definiéndose, algunos de los cuales comienzan a expresarse en novedosas formas institucionales (Hintze, 2010a). Estos debates, de carácter más conceptual, han tenido su correlato en la disparidad de actores sociales que se erigieron, en cada coyuntura, en impulsores de las distintas iniciativas. Es por ello que, hoy en día, consiste en un heterogéneo y basto campo que contiene, no sin ambigüedades, diferentes experiencias, al mismo tiempo que es tributaria de diversos enfoques teóricos²⁷.

²⁶ El debate aún no ha sido saldado. En un interesante intercambio realizado por internet, recogido por la revista Otra Economía, un grupo de intelectuales latinoamericanos expuso su interpretación acerca de la mejor manera de denominar a las experiencias y movimientos inspirados por valores solidarios y articulados alrededor del trabajo (Guerra, 2007).

²⁷ Sin embargo, y sin que implique saldar las discusiones teóricas sobre su denominación y conceptualización, desde hace un tiempo, como explica Hintze (2010b), este tipo de experiencias son englobadas bajo la expresión “Economía Social y Solidaria”. A partir de la misma se buscaría representar, como denominación comprensiva, lo que tradicionalmente y de manera restrictiva se ha denominado “Economía Social”, vinculada a la larga tradición de experiencias cooperativas y mutualistas, aunando, a su vez, las formas asociativas y de trabajo autogestionado surgidas en años más recientes, que se refieren principalmente como de “Economía Solidaria” (Hintze, 2007).

Por otra parte, Hintze (2010b) nos indica que dicha expresión conjunta es utilizada, como forma amplia de abarcar este campo, por las redes internacionales de promoción (RIPESS-Red Intercontinental de Promoción

A su vez, es preciso indicar que esta Otra Economía, además de un enfoque económico alternativo, también hace referencia a un proyecto político en desarrollo. Estas propuestas de economía surgen en contraposición al predominio epistemológico y práctico de la economía capitalista, como un intento por disputar su hegemonía. Pese a ello, y sin intentar vaciarlas de su componente político, dado los límites de este trabajo, no se podrán entrar en las discusiones existentes en la temática sobre dicha cuestión²⁸. Por lo tanto, para los fines de este estudio, se retomarán las categorías analíticas desarrolladas como enfoque económico alternativo, intentando explicar, a partir de las mismas, este sector de la economía y sus expresiones de trabajo.

Ahora bien, de las múltiples conceptualizaciones anteriormente enumeradas optamos por recuperar, como se mencionó al comienzo, la perspectiva de la Economía Popular. Dicho enfoque fue construyéndose en las últimas décadas como reflexión teórica a partir de la propia realidad económica de las sociedades latinoamericanas, señalando sus principales características, composición y lógica. Al representar un análisis de las economías realmente existentes puso en evidencia, justamente, la heterogeneidad estructural propia de nuestras economías, con todos sus matices. Debido a que las toma a partir de sí mismas, como realmente se configuran, consideramos que este enfoque nos permitirá dilucidar las diferentes formas de trabajo que actualmente comprende.

Desde las dos últimas décadas del siglo XX, cuentan Sarria Icaza y Tiriba (2004), el término Economía Popular ha sido utilizado, de manera general, para referirse a las actividades desarrolladas por quienes fueron excluidos o nunca consiguieron ingresar al mundo del trabajo asalariado, así como quienes, debido a sus bajos salarios, encontraron en el trabajo por cuenta propia, ya sea individual o asociativo, un complemento para sus ingresos. Por lo tanto, aunque estos tipos de trabajos tienen una larga historia, las actividades de la Economía Popular han cobrado mayor notoriedad cuando, con las crisis del sistema capitalista, asistimos a la proliferación de diferentes estrategias individuales y

de la Economía Social y Solidaria) y de investigación (RILESS-Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria).

²⁸ En América Latina la reflexión sobre el sentido de la Economía Social y Solidaria abarca un amplio espectro que, de manera muy simplificada, puede ser presentada como moviéndose entre dos opciones contrapuestas. Por un lado, quienes consideran que las organizaciones socioeconómicas que generan trabajo, incluyendo las asociativas y autogestionadas, no tienen posibilidad de evitar la subsunción al capital, al que terminan siendo funcionales al disminuir la presión social sobre el mercado de trabajo y/o el Estado. Por otro lado, se encuentran aquellas perspectivas que ponen el acento en su potencialidad emancipatoria y contrahegemónica en el marco de un proceso en construcción de nuevas formas de organización del trabajo y de la reproducción de la vida y la sociedad, para el cual se considera central el aporte de las políticas públicas en la promoción de tales formas, su consolidación y la de los agentes asociativos (Hintze, 2010a).

colectivas de supervivencia, esto es, inventar cualquier actividad para sobrevivir (Sarria Icaza y Tiriba, 2004: 175). Pese a ello, como mencionáramos al principio del apartado, un análisis más cuidadoso de estas experiencias nos permitirá trascender la mera satisfacción coyuntural de necesidades para comprender, de este modo, que implican otras formas de organización económica y, por lo tanto, de trabajo.

En las últimas décadas, no obstante, se fue generalizando y diversificando el abordaje teórico de dicha perspectiva, donde se han destacado en su desarrollo investigadores latinoamericanos como José Luis Coraggio, Orlando Núñez, Aníbal Quijano y Luis Razeto (Sarria Icaza, 2008; Tiriba, 1999). En términos generales, quienes trabajan con el concepto de Economía Popular confluyeron en una comprensión plural de la economía, según la cual es posible reconocer que hay otras formas de hacer economía diferentes de las empresariales capitalistas y sobre las cuales los sectores populares tienen un saber que precisa ser reconocido. A partir de esta visión general, es posible identificar diversas perspectivas y proyectos entre los autores. Sin embargo, todos ellos tienen en común la relectura de la llamada “economía informal” y la resignificación de las prácticas económicas de los sectores populares (Sarria Icaza, 2008). Incluso, desde hace un tiempo, la Economía Popular comenzó a ser usado también como proyecto político y como reivindicación de otro tipo de sujetos trabajadores, articulándose con distintos movimientos sociales²⁹ (Sarria Icaza y Tiriba, 2004). Así, en lugar de clasificar las actividades económicas como “formales” o “informales”, consideran necesario analizar el sentido y la racionalidad interna de las iniciativas llevadas a cabo por estos sujetos trabajadores (Sarria Icaza y Tiriba, 2004).

Por lo tanto, partiendo del reconocimiento de que existen distintas maneras de institucionalizar los procesos económicos, en base a formas de organización y lógicas diferentes, la Economía Popular formaría parte del entramado de las economías realmente existentes. Las mismas se concretan en un determinado territorio como *economías mixtas*, esto es, un complejo conglomerado en el que conviven y se entrecruzan distintos sectores o subsistemas, como teorizan, entre otros, José Luis Coraggio (2007a).

Para el economista argentino, las economías actuales pueden presentarse analíticamente como compuestas por tres subsistemas: la Economía Empresarial

²⁹ En Argentina podemos mencionar el caso de la CTEP (Confederación de Trabajadores de la Economía Popular) como organización gremial que busca representar y reivindicar a los trabajadores de la Economía Popular y sus familias, autodenominándose de este modo. Ver <http://ctepargentina.org/>.

Capitalista, organizada en base a empresas privadas y orientada por la obtención de ganancia y la acumulación de capital sin límites; la Economía Pública, organizada a partir de unidades jurídico-administrativas de base territorial o funcional, teniendo como objetivo la acumulación variable de bien común, gobernabilidad y poder político; y, por último, la Economía Popular, organizada en base a unidades domésticas y sus extensiones, orientadas por la reproducción ampliada de la vida de sus miembros, en las mejores condiciones posibles (Coraggio, 2007a).

Se trataría de una caracterización prototípica del tipo de organización y el sentido de las actividades propias de cada subsistema, como “tipos ideales” que mostrarían sus particularidades. Sin embargo, la existencia de estos tres componentes, cada uno con su propia lógica y racionalidad, no implica que coexistan como subsistemas separados, sino que, por el contrario, en las economías realmente existentes los mismos se encuentran interpenetrados, en parte superpuestos y mutuamente interdependientes, creando, a partir de ello, diferentes entamados socioeconómicos. Por otra parte, no puede negarse que, en las sociedades actuales, la Economía Empresarial Capitalista y su lógica de acumulación es predominante dentro del sistema económico en general, y, en este sentido, hegemoniza y subordina en buena medida tanto los sentidos como las prácticas de la Economía Pública y de la Economía Popular (Coraggio, 2007a). Pese a ello, al igual que lo entendía Polanyi, las relaciones entre los distintos componentes de esta economía plural o mixta pueden ser modificadas en diferentes momentos históricos, según cómo se configure la correlación de fuerzas en cada momento.

Se trata de un esquema de economía que, como podemos apreciar, se encuentra en consonancia con las interpretaciones de Polanyi y Laville desarrolladas en el capítulo anterior. Al sostener la división de la economía en subsistemas orientados por racionalidades diferentes, se sustenta en el enfoque sustantivo de economía que insiste en la existencia de una pluralidad de principios e instituciones económicos.

Ahora bien, adentrándonos en su conceptualización, para Sarria Icaza y Tiriba la Economía Popular comprendería, tal como estuvimos adelantando, “el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales” (Sarria Icaza y Tiriba, 2004: 173). Estableciendo relaciones de cooperación y reciprocidad, los mismos desarrollan estrategias de trabajo y supervivencia, no solo para obtener ganancia monetaria y excedentes que puedan ser intercambiados en el mercado,

sino también buscando construir lazos y socializar conocimientos. Es por ello que las autoras sostienen que “las actividades de la economía popular se encuentran en las acciones espontáneas de solidaridad entre familiares, amigos y vecinos y también en las acciones colectivas organizadas en el ámbito de la comunidad, que tienen como meta una mejor calidad de vida” (Sarria Icaza y Tiriba, 2004: 173). Por ello mismo, estas prácticas adquieren diferentes configuraciones y sentidos a lo largo de la historia.

Por otra parte, así como las empresas serían la forma prototípica de organización de la economía del capital, Coraggio sostiene que las *unidades domésticas* lo son de la Economía Popular. Entiende a las mismas como “un grupo de individuos, vinculados de manera sostenida, que son –de hecho o de derecho- solidaria y cotidianamente responsables de la obtención (mediante su trabajo presente o mediante transferencias o donaciones de bienes, servicios o dinero) y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros” (Coraggio, 2007b: 172). La misma puede abarcar o articular uno o más hogares, entendiendo por “hogar” al grupo que comparte y utiliza en común un presupuesto para la alimentación, la vivienda y otros gastos básicos, e incluir diversos tipos de vínculos, pudiendo ser los miembros de ella co-residentes y/o familiares, o no (Coraggio, 2007b).

Las unidades domésticas pueden poseer diversos recursos, como tierra, vivienda, saberes, herramientas y ahorros, entre otros. Sin embargo, el principal recurso del que disponen, explica Coraggio (2007a), es su *fondo de trabajo*, esto es, el conjunto de energías, habilidades y capacidades de trabajo que pueden ejercer sus miembros, el cual debe realizarse de manera continua. El mismo puede ser puesto en acción de diversas formas, entre las que se incluyen: el trabajo mercantil por cuenta propia, individual, familiar o asociado; el trabajo mercantil asalariado; el trabajo de producción de bienes y servicios para el autoconsumo de la unidad doméstica; el trabajo de producción solidaria de bienes y servicios para el consumo conjunto de una comunidad; y, por último, el trabajo de formación y capacitación. A lo largo de su ciclo de vida, las unidades domésticas se van adaptando a los cambios de contexto, combinando estas diversas formas de realización de su fondo de trabajo entre sí, sumado al acceso a transferencias monetarias, como es el caso de los sistemas de protección social, además de bienes públicos u otras formas de ayuda mutua (Coraggio, 2007a).

Así, en la propuesta de Coraggio, la Economía Popular incluye a todas las unidades domésticas que no viven de la explotación del trabajo ajeno, ni pueden vivir de la riqueza acumulada, sino que sus miembros deben trabajar continuamente para

procurar su reproducción material. Contempla, a su vez, la posibilidad de que todos o algunos de sus miembros trabajen en los subsistemas empresarial capitalista o estatal (Coraggio, 2007b). De este modo, para el autor, la Economía Popular está compuesta por el conjunto de recursos del que disponen las unidades domésticas; las actividades que realizan para satisfacer sus necesidades de manera mediata o inmediata; las reglas, valores y conocimientos que orientan tales actividades; así como los agrupamientos, redes y relaciones que instituyen, ya sean formales o informales, quienes dependen para su reproducción de la realización ininterrumpida de su trabajo (Coraggio, 2007b).

Ahora bien, la unidad doméstica busca la mejor utilización posible de su fondo de trabajo en función de lograr la reproducción solidaria de la vida de todos sus miembros. Su objetivo último no es la acumulación de ganancia por sí misma, sino como ingresos que complementen sus actividades no mercantiles, permitiéndoles comprar en el mercado medios de vida o de producción (Coraggio, 2007a). En otras palabras, se afirma, de este modo, que la lógica económica de la unidad doméstica, su racionalidad particular, es la satisfacción de las necesidades para la *reproducción ampliada de la vida*³⁰ del conjunto de sus miembros.

Resumiendo, podemos ver que la Economía Popular se encuentra compuesta por las unidades domésticas y sus redes de extensión y organización, el principal recurso del que disponen es su fuerza de trabajo y la lógica que las guía es la reproducción de la vida.

Como se puede observar, si bien esta perspectiva incluye a los trabajos asalariados, los excede ampliamente al poner de manifiesto otras formas en las que, quienes viven de su trabajo, consiguen procurar su sustento. Con lo cual, la Economía Popular abarca al conjunto de los sujetos trabajadores, ya sean trabajadores individuales y familiares, es decir, integrantes de una misma unidad doméstica, como a los trabajadores asociados, esto es, cuando involucran a trabajadores procedentes de

³⁰ Coraggio entiende la *reproducción ampliada de la vida humana* como un sentido alternativo para las sociedades, diferente al de la acumulación de capital, la cual implica “un proceso en que, por encima del nivel de reproducción simple, se verifica durante un período prolongado (por ejemplo, una generación), un desarrollo sostenido en la calidad de vida de sus miembros” (Coraggio, 2007b: 166). No se refiere a la mera subsistencia física o reproducción biológica, sino que apela a una calidad de vida considerada moralmente como un mínimo por debajo del cual no debería vivir ningún miembro de la sociedad. Con ello se abriría a la discusión la definición legítima de dichos estándares, en cuanto a las necesidades que incluya como a sus satisfactores. En tal sentido será una noción cambiante y estará determinada culturalmente, de acuerdo a las diferentes relaciones de poder imperantes. Su definición implicará, por lo tanto, una lucha cultural y política (Coraggio, 2007b).

distintas unidades domésticas, desarrollándose tanto en actividades mercantiles como no mercantiles y no monetarias.

Ejemplos de estos tipos de trabajos no asalariados serían, como ya se han mencionado en otra parte, los emprendimientos familiares y asociativos; las empresas recuperadas; las redes de comercio solidario y de moneda social, además de las iniciativas de finanzas solidarias y las actividades económicas de las asambleas barriales; los servicios de proximidad, como los cuidados contratados para personas dependientes (niños, ancianos, enfermos, personas con alguna discapacidad, etc.), la asistencia doméstica y todas las formas de trabajo sumergido en el sector de pequeños servicios a personas; la rotación del cuidado de los niños en el barrio, cocinar en los comedores o trabajar en espacios comunitarios; los vendedores ambulantes, feriantes, manteros; el trabajo del campesino o del artesano, así como en las pequeñas unidades productivas; los espacios reproductivos con creación de valor y los de reproducción genérica de la fuerza de trabajo, donde no hay una clara separación de la dimensión laboral y la doméstica. Todos, de alguna forma u otra, contribuyen a la reproducción de la vida mediante la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles.

Así, la perspectiva de la Economía Popular nos permite contar con un conjunto de elementos para analizar la realidad laboral latinoamericana a partir de las experiencias que ella misma produce. En primer lugar, al sostener que la célula básica de la Economía Popular es la unidad doméstica se amplía el espectro de lo económico, considerando que puede ser organizado, y de hecho lo es, por principios diferentes al del intercambio mercantil. Reconoce, de este modo, la pluralidad de formas y lógicas económicas que se hallan presentes actualmente en la realidad latinoamericana, como son la reciprocidad y la administración doméstica. En este sentido, trasciende la pura obtención de ganancias y las relaciones mercantiles asalariadas. Por otra parte, al ser la reproducción de la vida la lógica económica que distingue a sus prácticas sociales, encontramos en la unidad doméstica una clara manifestación del sentido sustantivo de la economía, puesto que trata, en definitiva, de las relaciones y los procesos necesarios para garantizar la reproducción de las condiciones materiales de existencia. Además, la centralidad está puesta en el trabajo humano, siendo el sujeto trabajador y sus múltiples formas de expresión, y no el capital, el elemento central organizador de la economía, donde la satisfacción de sus necesidades es el fin, y no un medio. Por último, se realiza un rescate y revalorización de lo popular, de ciertos valores, prácticas, saberes y experiencias que,

de alguna manera, están presentes, se conservan y se transmiten en los sectores populares de nuestras sociedades (Vázquez, 2010).

De este modo, resultan evidentes las diferencias con respecto al enfoque de informalidad y, de allí, la importancia de analizar el sentido y la racionalidad interna de estas actividades económicas generadas por los propios sujetos trabajadores. Como sostiene Vázquez (2010), el enfoque de la “informalidad” se caracteriza por un predominio del punto de vista del capital en lugar de los sujetos trabajadores. Esto conlleva, inevitablemente, el relegamiento de la racionalidad reproductiva por el de la racionalidad mercantil y la consideración de esta última como única posible. Por ello, desde la perspectiva del “sector informal”, esas experiencias no serían sino embriones de empresas capitalistas, muchos de las cuales van a fracasar y nunca llegarán a incorporarse al “sector formal”, mientras que algunas pocas sí lograrán “modernizarse” y evolucionar hacia su destino natural de empresas capitalistas. De este modo, se caracteriza a estas experiencias enfatizando en todo lo que les falta en relación a lo que debería o suele tener una empresa capitalista “normal” o “moderna”, no contemplando otra racionalidad posible o válida que no sea la del crecimiento y la acumulación de capital. En cambio, una perspectiva sensible a la pluralidad económica, como la de la Economía Popular, destaca que dichas experiencias están basadas en la capacidad del trabajo humano para producir y distribuir bienes y servicios, otorgándole centralidad al mismo frente a los otros recursos o factores, como anteriormente fue analizado. Además, al considerar que las prácticas económicas de los trabajadores se caracterizan por estar orientados por la reproducción de la vida, como ya se mencionó, entiende que se fortalecen en su relación con las unidades domésticas de sus miembros, a diferencia de la perspectiva de la “informalidad”, que considera que esta vinculación representa un problema a resolver, resultando necesaria su separación para un mejor desarrollo de la unidad económica (Vázquez, 2010). Son diferencias que, consideramos, habilitan la emergencia de estos otros-tipos-de-trabajos, con sus disímiles y complejas formas de materialización.

Pese a todo lo analizado hasta acá, es preciso no idealizar la realidad actual o las características de este tipo de experiencias y de sus organizaciones, puesto que la Economía Popular está compuesta por una heterogeneidad muy grande de prácticas sociales (Sarria Icaza, 2008). Esta caracterización se realiza como forma de especificar los rasgos centrales que las diferencian de otras entidades y sujetos económicos, como forma de exponer la multiplicidad de los mismos en la realidad concreta y, especialmente,

en nuestra región. Las prácticas de la Economía Popular, aunque básicamente sean guiadas por lógicas diferentes a la capitalista, y donde la articulación de lo cultural y lo social con lo económico suceda de formas diversas, aparecen también integradas a lógicas mercantiles e impregnadas por la cultura dominante (Sarria Icaza, 2008). Pese a que los rasgos descritos no se desarrollan de la misma manera en todos los casos, de algún modo se encuentran presentes y se manifiestan en sus prácticas. Por lo que, en la realidad concreta, la cuestión es mucho más matizada y compleja. Tampoco se trata de desconocer en las circunstancias en que son llevadas a cabo dichas experiencias y prácticas, generalmente en condiciones muy adversas y sin contar con las protecciones sociales adecuadas. Muy por el contrario, la preocupación central de esta investigación es poner el foco en ello, cuestión en la que avanzaremos en el siguiente capítulo.

Lo que sí se intenta poner de manifiesto con este enfoque es que, en la consecución de la reproducción material de las personas, las motivaciones que las guían pueden ser diversas, además del mero cálculo individual de lucro o maximización de ganancia, y las formas de lograrlo pueden ir más allá que ser empleador o trabajar en relación de dependencia. La economía es plural, así como son plurales sus principios de integración y sus formas de institucionalización, tal como ponía en evidencia Polanyi.

La novedad en los países latinoamericanos viene, entonces, de la relectura de la “economía informal” y, en cambio, de la identificación de este sector como de Economía Popular (Sarria Icaza, 2008). Este tipo de interpretación permite redescubrir y reinterpretar las variadas formas de auto-organización socioeconómica encontradas en nuestras realidades latinoamericanas, tradicionalmente vistas como marginales, desvalorizadas por los parámetros de la razón económico dominante (Sarria Icaza, 2008). Esta resignificación, superando la visión de la “informalidad”, pasa a ser fundamental como punto de partida para repensar los actuales sistemas de protecciones.

Por ello, la decisión de incorporar la perspectiva de la Economía Popular al análisis de estas otras-formas-de-trabajo, las que no son clásicamente asalariadas, reside en el hecho de que nos habilita un análisis diferente de estas realidades. A partir de la misma podemos pensar, entonces, en una concepción ampliada del trabajo que permita aprehender sus múltiples manifestaciones, las relaciones que las configuran, las racionalidades que las habitan, así como sus articulaciones con los distintos ámbitos sociales, económicos y políticos.

3. HACIA UN NUEVO ENFOQUE: EL CONCEPTO AMPLIADO DE TRABAJO

Como Díez Rodríguez (2014) nos invita a hacer en su libro, es preciso volver al trabajo. Pero volver con otra mirada, reconsiderando lo que sabemos sobre él, dudando sobre las ideas más arraigadas, las cuales se han transformado en lugares comunes (Díez Rodríguez, 2014). Y fue considerando justamente esto que intentamos, a lo largo de todo el capítulo, poner en cuestión la actual concepción de trabajo imperante en las Ciencias Sociales. De este modo, logramos comprender que se ha producido una *sinonimia* entre la idea de trabajo asalariado y la idea general de trabajo, diciéndolo en los términos propuestos por Aníbal Quijano (2014). Al preguntarse por los motivos de ello, el sociólogo peruano afirma que se debe no solo a la presencia del capitalismo en nuestra forma de pensar, sino a una de sus formas de expresión, el eurocentrismo. Perspectiva de conocimiento que tiende, por su propia esencia, a homogeneizar fenómenos eminentemente heterogéneos (Quijano, 2014), como es el caso del trabajo.

La multiplicidad de la clase-que-vive-del-trabajo (Antunes, 2013) y de su mundo es parte de su historia misma, aunque se haya tendido a considerar como su expresión típica al obrero de la gran industria, como ya hemos analizado, lo que se relaciona más con una perspectiva eurocentrista que con la realidad latinoamericana (Quijano, 2014). A partir de lo cual constatamos que la discusión acerca de los llamados “trabajos atípicos” tenía detrás, de forma implícita, la comparación con ese tipo ideal de trabajo que en los países desarrollados, en algún período de su historia, llegó a ser mayoritario: industrial, de tiempo completo, estable, subordinado a un solo patrón y empresa (relación laboral bilateral), con contrato por tiempo indeterminado y seguridad social (De la Garza Toledo, 2009). En contraposición a ellos, por lo tanto, los “trabajos atípicos” serían aquellos no subordinados a un solo patrón o integrados a una sola empresa, sin contrato por tiempo indeterminado, sin tiempo completo, desprotegidos, riesgosos aunque no necesariamente precarios, así como aquellos en los cuales el cliente está implicado directamente en la producción (De la Garza Toledo, 2009). Ejemplos de los cuales lo constituyen los trabajos de tiempo parcial, por llamada, por obra, estacional, con agencias de contratación, el teletrabajo, el de aprendizaje o a prueba, el *free lance*, el domiciliario, pero también los tradicionales de salud, transporte, venta callejera, autoempleo, así como los traslapes entre tiempos y espacios productivos y reproductivos (trabajo y vida cotidiana, trabajo y tiempo libre, el *continuum* entre trabajo y no-trabajo) (De la Garza Toledo, 2009). Y de este enorme “pluriverso” nos centramos en algunas experiencias, las que consideramos

mayoritarias en nuestras latitudes, así como las más desprotegidas y vulnerables, para el análisis de las cuales retomamos el enfoque de la Economía Popular.

Por lo tanto, parte del proceso de descolonización de nuestro pensamiento implica repensar y construir, desde nuestras propias realidades, las categorías analíticas que utilicemos para abordarlas. Sin embargo, como asegura Boaventura de Sousa Santos (2006), no es simplemente un conocimiento nuevo lo que necesitamos, sino un nuevo modo de producción de conocimiento. Y ello porque, como ya pudimos constatar, en nuestra región se ve cada vez más claro que la comprensión del mundo es mucho más amplia que la comprensión occidental del mundo, la cual ha tenido una influencia enorme en nuestras maneras de pensar, en nuestras ciencias y en nuestras concepciones de la vida.

Pero, principalmente, lo que debemos advertir es el tipo de racionalidad que domina en el “Norte” y subyace, por consiguiente, en las Ciencias Sociales, a la cual el sociólogo portugués denomina “indolente”. La misma se trataría de una razón “perezosa, que se considera única, exclusiva, y que no se ejercita lo suficiente como para poder mirar la riqueza inagotable del mundo (...) el mundo tiene una diversidad epistemológica inagotable, y nuestras categorías son muy reduccionistas” (De Sousa Santos, 2006: 20). Y ello es lo que sucede, sin lugar a dudas, con la categoría de trabajo y nuestra comprensión del mundo del trabajo. Y las tres mayores equivocaciones de esta “razón indolente” que domina la epistemología positivista, serían, para él, el reduccionismo, el determinismo y el dualismo. Son sus tres grandes ejes, en los cuales debemos evitar caer (De Sousa Santos, 2006). Bastante de ellos podemos constatar en las idas desarrolladas alrededor de las dicotomías “trabajo típico/atípico” y “trabajo formal/informal”.

Así, De Sousa Santos señala, y no sin pena, que lo más preocupante de dicha cuestión reside en que mucha experiencia social queda “desperdiciada”, como él dice, debido a que ocurre en lugares remotos. Se trataría de experiencias muy locales que, al no ser muy conocidas ni legitimadas por las Ciencias Sociales hegemónicas, quedan, por ello mismo, invisibilizadas. El desafío consiste, por lo tanto, en revertir este “desperdicio” de experiencias sociales, que escapan al análisis (De Sousa Santos, 2006).

La razón indolente se manifiesta de diferentes formas, continúa el autor, una de las cuales es la “razón metonímica” (De Sousa Santos, 2006). La metonimia es una figura de la teoría literaria y de la retórica que significa tomar la parte por el todo. Se trataría, entonces, de una racionalidad que, justamente, toma la parte por el todo, puesto que tiene un concepto de totalidad hecho de partes homogéneas, donde no interesa lo que quede

por fuera de esa totalidad. Este tipo de racionalidad es la vimos a lo largo de todo el capítulo. Su consecuencia se manifestaría en la “contracción” del presente, al decir del sociólogo, puesto que deja por fuera mucha experiencia, tornándola invisible, ya que no es considerada relevante. Así, reduce la diversidad de la realidad a algunos tipos concretos y limitados. Y ello debido a que se basa en ideas dicotómicas, las cuales ocultan siempre una jerarquía (De Sousa Santos, 2006).

Para combatir a la razón metonímica, De Sousa Santos propone utilizar una “Sociología de las Ausencias” (De Sousa Santos, 2006). Se trataría de una “sociología insurgente para intentar mostrar que lo que no existe es producido activamente como no existente, como una alternativa no creíble, como una alternativa descartable, invisible a la realidad hegemónica del mundo” (De Sousa Santos, 2006: 23). Por eso la principal trampa en la que caemos es reducir la realidad a lo que “existe” y, de este modo, sin darnos cuenta, terminamos reforzando aquella racionalidad perezosa. Es entonces a través de la Sociología de las Ausencias que hay que lograr que las experiencias que ya existen pero son invisibles o no creíbles estén disponibles, es decir, transformar los objetos ausentes en objetos presentes (De Sousa Santos, 2006).

Y eso es, precisamente, lo que urge hacer con respecto al mundo del trabajo en América Latina. Desprendernos de los enfoques dominados por la razón metonímica, indolente y perezosa, para poder visibilizar todo un conjunto de realidades del trabajo que reclaman para sí ser consideradas como tales. Por eso, cuando hablamos de trabajo, debemos lograr trascender la idea de que únicamente se trataría de aquel que es realizado dentro de la relación capital-trabajo y por una retribución monetaria. Ello no resulta inocente, sino que implica dar por sentado que el único trabajo relevante social, económica y políticamente es el que se realiza en la producción y el intercambio mercantil como relación salarial (Carlos Prieto, 2007). Puesto que, de lo que se trata también al darle visibilidad a estos otros-tipos-de-trabajo, es de disputar por su reconocimiento como actores de la economía y como sujetos trabajadores, además de los ya hegemónicos.

Por ello, es preciso repensar completamente los enfoques teóricos con los que contamos para analizar nuestro mundo del trabajo actual, ya que los existentes continúan arrastran sus orígenes eurocéntricos, industriales y modernos, careciendo de poder explicativo sobre las nuevas, y algunas no tan nuevas, realidades laborales latinoamericanas. Principalmente con lo que respecta a las relaciones en las que se insertan, los actores involucrados, así como los tiempos y los espacios laborales. Como ya vimos, los mismos implican relaciones laborales con múltiples actores, traslapes entre

mundos del trabajo y mundos de vida, entre producción y reproducción, así como trayectorias laborales sinuosas.

Por otra parte, como también ya se ha mencionado, no se asistiría al “fin del trabajo”, sino, muy por el contrario, a una “transformación del significado de qué es trabajar, de los ámbitos privilegiados del trabajar, de los límites entre el trabajo y el no trabajo con la ruptura, para una parte de las ocupaciones, del concepto de jornada de trabajo. *El debate actual sobre el trabajo apunta hacia su diversidad y flexibilidad*” (De la Garza Toledo, 2000d: 769. Cursivas propias). De esta forma, las dicotomías que escinden entre formal e informal, típico y atípico, empleo y autoempleo, tiempo completo y parcial, jornada continua y discontinua, producción para el mercado y autoconsumo, dejarían de ser criterios de clasificación estáticos. En cambio, se deberían poder reflejar que, de hecho, se trata de mundos no escindidos sino dinámicamente articulados en la realidad laboral de muchos sujetos trabajadores, puesto que el mundo clásico del trabajo se expande en fusiones y cortes a través del flujo de la vida cotidiana (De la Garza Toledo, 2000d).

De igual forma, los conceptos que se han acuñado para analizar los modelos de producción o de industrialización, retomados de la gran empresa formal de jornada continua, resultan insuficientes. Y ello no solo porque conceptos como “taylorismo” o “fordismo” no abarcan otras actividades laborales, sino, principalmente, porque se necesitan otras formas de aprehender las nuevas articulaciones entre momentos laborales y reproductivos (De la Garza Toledo, 2000d). De hecho, el restringir el trabajo a los límites de la fábrica fue una circunstancia histórica, económica y política, pero que, pese a ello, sus vínculos con el no-trabajo no desaparecieron sino que fueron escindidos materialmente durante la jornada de trabajo capitalista. En cambio, en el trabajo del campesino o del artesano, así como en las pequeñas unidades productivas, en el trabajo a domicilio, en el auto-empleo o en el trabajo familiar, los espacios reproductivos con creación de valor y los de reproducción genérica de la fuerza de trabajo, como alimentarse, dormir, esparcimiento y cuidado de los hijos, se superponen. Y este antiguo fenómeno, opacado ante la fábrica capitalista, la cual segmentó los tiempos y espacios de producción de los de reproducción genérica, no recibió la debida atención desde el punto de vista productivo, reproductivo ni para la constitución de subjetividades o acciones colectivas (De la Garza, 2005). Es decir, el trabajo tiende a ampliarse y confundirse con otros mundos de vida considerados propios de la reproducción social de los trabajadores (De la Garza Toledo, 2000d).

Con todo ello, como pudimos apreciar, se impone la constatación de que los límites que se establecen entre el trabajo y el no-trabajo no son naturales, sino que se definen socialmente, así como socialmente pueden cambiar (De la Garza Toledo, 2001). Como afirma De la Garza Toledo, “no cabe por lo tanto una definición abstracta de lo que es *trabajo* (frente a lo que no lo es), sino que sus significaciones son construcciones sociales que implican determinadas relaciones de poder y dominación, relaciones de fuerza que pueden hacer variar los significados de los conceptos. *El pensamiento único reduce el trabajo al asalariado, dándole un carácter universal y no histórico*” (De la Garza Toledo, 2001: 14. Cursivas propias). No solo qué se incluye y qué no dentro de la categoría de trabajo sino qué dimensiones se tienen en cuenta y cuáles se priorizan, determinaron, en cada momento histórico, un tipo particular de discurso sobre el trabajo. Cuestión que no queda saldada definitivamente, sino que diferentes concepciones disputan su significación y su sentido. El concepto de trabajo fue transformándose a lo largo de la historia y no habría nada que indique un motivo por el cual no pueda seguir haciéndolo, a menos que sostengamos que hemos llegado al “fin de la historia”.

Así, nuestros tiempos nos exigen, considerando las interfaces entre trabajo y no-trabajo, así como la creciente importancia de estos otros-tipos-de-trabajo no industriales ni asalariados, dirigirnos hacia un *concepto ampliado de trabajo*. El cual implica, en los términos propuestos por De la Garza Toledo,

“un objeto de trabajo, que puede ser material o inmaterial, en particular, la revalorización de los objetos en su cara subjetiva; una actividad laboral que no solo supone lo físico y lo intelectual sino –más analíticamente– las caras objetiva y subjetiva de dicha actividad (...) La conexión entre medios y fines en el trabajo pone en juego a todos los campos de la subjetividad y no solo a los de carácter cognitivo o bien científicos, en particular porque trabajar es relación con objetos que pueden provenir de la naturaleza o no, pero específicamente interacción social de manera inmediata o mediata, con sus componentes materiales y subjetivos. *Pero la especificidad de cada trabajo no proviene de las características del objeto, ni de las actividades mismas, ni del tipo de producto, sino de la articulación de este proceso de producir con determinadas relaciones sociales amplias, con relaciones económicas, de poder, de interés, de influencia, culturales*” (De la Garza, 2009: 122. Cursivas propias).

De la Garza Toledo, como sociólogo del trabajo, lo que busca al proponer el concepto ampliado de trabajo es cuestionar la forma en que fueron definidos todos los

elementos que, en dicha disciplina, se han vuelto centrales para el estudio del mundo del trabajo. Tanto en lo concerniente al objeto del trabajo, a su proceso productivo y al control sobre el mismo, como al análisis del mundo del trabajo como mercado, a las relaciones laborales en general y a la construcción de identidades y sujetos colectivos. Y ello debido a que todo el aparato conceptual se basó en la figura laboral asalariada, como ya hemos analizado.

Como puede apreciarse, la concepción ampliada abarca muchísimos tipos de trabajos, algunos que resignifican la propia relación asalariada y otros que directamente se encuentran por fuera de la misma. En definitiva, de lo que se trata, justamente, es de romper con el predominio simbólico del trabajo asalariado “típico”, habilitando la emergencia de otros sujetos trabajadores como tales, para volverlos “presentes”, como nos insta De Sousa Santos. Allí radica nuestra intención de retomar esta concepción, para poder trascender nuestro actual entendimiento sobre el trabajo.

Por otra parte, tener una concepción ampliada de trabajo nos permitirá contar con una perspectiva sensible a la existencia de sujetos laborales también amplios (De la Garza Toledo, 2005). Como sostiene De la Garza Toledo (2005), a un concepto ampliado de trabajo debe seguirle el de *sujetos laborales ampliados*. La acción colectiva de estos sujetos no depende fundamentalmente, ni únicamente, de las demandas laborales que giran en torno de la relación capital-trabajo, lo cual se fundaría en una concepción estrecha de trabajo y de sujeto laboral. La concepción ampliada implica que puede haber construcción identitaria también en los trabajos no asalariados, con sus demandas y formas de lucha y organización. Detrás de su accionar se encontrarían sus experiencias laborales, pero también la familia, el barrio, el consumo. Incluso, en ocasiones, los sindicatos pueden ampliar su organización para incluirlos, pero esto no es necesario para que lleguen a realizar acciones colectivas. El espacio y tiempo de protesta de estos sujetos no son la empresa ni el tiempo de trabajo, sino la calle, el barrio, la plaza. Sus demandas no van, tampoco, en contra de un patrón en particular, sino en contra de la sociedad de la polarización entre pocos ganadores y muchos perdedores (De la Garza Toledo, 2005). De este modo, las identidades y acciones colectivas pueden tener una relación intensa o débil con la vida del trabajo. Antes que pura fragmentación, las identidades se conformarían en las trayectorias realizadas. Si bien no es posible sostener *a priori* que el espacio del trabajo, continuo o discontinuo, territorializado o no, tenga que ser siempre la clave de la formación de las identidades colectivas, tampoco se puede afirmar, de igual forma, que el mundo del trabajo sea irrelevante en la constitución de las

mismas. Como afirma De la Garza Toledo: “En todo caso, tendrá que ser probada, en cada tipo de trabajador, la eficiencia identitaria del espacio del trabajo, sin suponer que lo laboral es marginal siempre en la conformación de dichas identidades o que estas son ahora imposibles” (De la Garza Toledo, 2009: 135).

Esta fragmentación del mundo del trabajo nos lleva a la cuestión de cómo generar sentido a partir de su multiplicidad. La primera respuesta que se pensaría sería intentar crear una teoría general de todas estas experiencias. Sin embargo, ello no solo no sería sencillo, puesto que la diversidad de las mismas es muy grande, sino que, quizás, no sería lo adecuado (De Sousa Santos, 2006). Además, nos encontramos en la encrucijada de tener que pensar “lo nuevo” a partir de conceptos “de lo viejo”, de su lenguaje, y, aun cuando quisiéramos nombrar cosas nuevas, debemos hacerlo a partir de lo que ya tenemos. Pero, como sostiene De Sousa Santos (2006), hay que reconocer esto sin limitar nuestra capacidad de imaginación epistemológica. Es preciso tener una constante vigilancia epistemológica, discutir con nuestros actuales enfoques teóricos, ver dónde se precisan crear conceptos nuevo, revisar viejos y evitar siempre caer en reduccionismos (De Sousa Santos, 2006).

Ahora bien, pensando en ello, nuestra intención no es proponer una nueva definición de trabajo, dentro del gran conjunto de las ya existentes. Lo que se intenta, en cambio, es encontrar un marco general de entendimiento de estas diversas formas de trabajo, las cuales reclaman para sí esa categoría. Por ello, la intención no es ofrecer una definición totalizadora del concepto de trabajo, sino, más bien, sugerir algunas líneas interpretativas sobre sus implicancias en la actualidad del mundo del trabajo. Puesto que, de lo que se trata en definitiva, es de las consecuencias prácticas que se derivan de ello, de las pujas que existen por la visibilización de determinadas actividades como trabajo, para su reconocimiento social y la construcción de ciudadanía. Por lo que es importante notar que el trabajo tiene una dimensión objetiva, como acción y producto, pero también una subjetiva, como proyecto y reconocimiento social (De la Garza Toledo, 2000d). Y es por ello que también luchan estos sujetos, por decirse nuevamente trabajadores, por restituir para sí la idea de trabajo y convertirlo en una identidad pública. Este carácter dual del trabajo constituye la base de la disputa por sus límites en la sociedad y, en particular, como concepto en las Ciencias Sociales (De la Garza Toledo, 2001).

En ello, entendemos, consiste la utilidad del sentido ampliado del trabajo, en poder ver sus expresiones concretas, antes que en crear una teoría y después tratar de encajar la realidad en ella. Por ello, en cada contexto histórico concreto, hay que poder ser

capaces de resignificar la categoría y visibilizar nuevos sujetos trabajadores. Puede haber una definición general de trabajo, pero en definitiva lo que cuenta es cómo se contextualiza históricamente, en cada tiempo y lugar.

Por otra parte, a partir de todas las transformaciones ocurridas producto de la reestructuración del capitalismo y sus consecuencias en el mundo del trabajo, la identidad entre trabajo y ciudadanía se encuentra radicalmente amenazada. Y, principalmente para estos otros-tipos-de-trabajo, la protección social es inexistente o sumamente precaria. Justamente por ello es preciso contar con una concepción ampliada de trabajo, la cuál sea sensible a la nueva polisemia del mismo, a su nueva morfología (Antunes, 2013). Puesto que, uno de los principales retos en la actualidad, consiste en poder repensar las protecciones sociales a partir de la ampliación de este conjunto de sujetos, de visibilizar su trabajo como tal, a sí mismos como sujetos trabajadores, y, por lo tanto, sujetos de derecho. Para poder adentrarnos en ello, queda aún por sopesar que implicancias tuvo la conceptualización hegemónica de trabajo en la construcción de las protecciones sociales.

CAPÍTULO IV

Repensar las protecciones

Las transformaciones en el mundo del trabajo, que analizáramos anteriormente, han producido grandes disfuncionamientos, expresados en la crisis de la “sociedad salarial”, los cuales se traducen en una inadaptación de los viejos métodos de gestión de lo social. Debido a ello, muchas de las actuales y heterogéneas expresiones de trabajo, principalmente aquellas las que no son asalariadas, generan tensiones en nuestro actual sistema de protecciones sociales, generando nuevos interrogantes.

El desafío actual consiste en poder reconstruir dichas protecciones a partir de este conjunto de transformaciones. Como una forma de adentrarnos en la complejidad que tal cuestión implica, recorreremos, a grandes rasgos, qué significó la crisis de la sociedad salarial y cómo, a partir de ella, comenzaron los cuestionamientos hacia el lugar que ocupa el trabajo en nuestras sociedades contemporáneas. Luego de ello, realizaremos una breve reconstrucción de la forma en que fueron configurados en nuestro país los sistemas de seguridad vinculados al trabajo. Finalmente, nos detendremos a analizar cuáles son los niveles de protección que nuestro actual Sistema de Seguridad Social brinda a los trabajadores no asalariados, considerando sus principales problemáticas y desafíos.

1. LA CRISIS DE LA SOCIEDAD SALARIAL

A partir del estudio realizado por Castel (2009), es posible constatar que la forma que adopta la cuestión social, en nuestros días, es producto del derrumbe de la condición salarial. El análisis debe centrarse allí, insiste el sociólogo francés, puesto que fue el estatuto del sector asalariado el que llegó a estructurar, prácticamente en su totalidad, nuestras formaciones sociales. Sin mitificar el punto de equilibrio que se había logrado

con la sociedad salarial, es posible constatar, sin embargo, las consecuencias negativas que conllevó la ruptura de los principales parámetros que aseguraron esa frágil armonía (Castel, 2009).

Con la conformación del trabajo en una mercancía ficticia³¹, retomando la interpretación que nos propone Polanyi, y de los estragos que de ello se derivaron, fue que las sociedades comenzaron a idear mecanismos de defensa (Polanyi, 2003). A partir de este “doble movimiento”³², y luego de un largo proceso de desarrollo, fueron construyéndose los diferentes regímenes de bienestar. Sin embargo, cada uno se erigió de acuerdo a la particular articulación de las diversas fuerzas históricas propias de cada lugar, mostrando notables diferencias entre ellos (Esping-Andersen, 1993). Pese a las especificidades adoptadas por cada uno, existieron rasgos de esta forma de Estado que se encontraron, más o menos sistemáticamente, en las diferentes configuraciones sociales: la imposición de sistemas de garantías legales a partir de los cuales la seguridad dejaba de depender exclusivamente de la propiedad, quedando el acceso a las protecciones vinculado, fundamentalmente, al estatuto del asalariado (Castel, 2009).

El establecimiento del Estado Social, como prefiere llamar Castel³³ a esta configuración particular, o Estado de Bienestar, como estamos más acostumbrados a nombrarlo en nuestras latitudes, abrió un espacio de mediaciones que dio un nuevo sentido a lo “social”: implicaría una tercer alternativa, donde se tratarían de superar tanto

³¹ Polanyi, en su análisis de la constitución de las economías de mercado, llegó a la conclusión de que las mismas precisaron, para existir, que todo pasara por éste. Ahora bien, siendo que las mercancías son objetos producidos para la venta, las cuales deben organizarse en mercados sujetos a los mecanismos de la oferta y la demanda que interactúan con el precio, la mano de obra, la tierra y el dinero, estrictamente hablando, no podrían ser consideradas mercancías. Como él mismo explica: “El trabajo es sólo otro nombre para una actividad humana que va unida a la vida misma, la que a su vez no se produce para la venta sino por razones enteramente diferentes; ni puede separarse esa actividad del resto de la vida, almacenarse o movilizarse. La tierra es otro nombre de la naturaleza, que no ha sido producida por el hombre; por último, el dinero es sólo un símbolo del poder de compra que por regla general no se produce sino que surge a través del mecanismo de la banca o de las finanzas estatales. *Ninguno de estos elementos se produce para la venta. La descripción de la mano de obra, la tierra y el dinero como mercancías es enteramente ficticia*” (Polanyi, 2003: 123. *Cursivas propias*).

³² El surgimiento y consolidación de los mercados “autorregulados”, incluyendo la transformación del trabajo en mercancía, estuvo acompañado de un “contra-movimiento” nacido de la propia sociedad, como forma de resguardarse de los peligros del “molino satánico” (Soldano y Andrenacci, 2006). Al incluirse todos los elementos en el mecanismo del mercado, se termina subordinando, de este modo, la sustancia misma de la sociedad a las leyes del mercado. Por tal motivo, la misma debía, inevitablemente, protegerse contra los riesgos que llevaba organizarse únicamente en torno a los requerimientos del mercado. Como relata Polanyi, al principio de liberalismo económico, que tendía al establecimiento de un mercado autorregulado, se le opuso el principio de protección social, como forma de conservación de los seres humanos y la naturaleza, así como de la misma organización productiva (Polanyi, 2003).

³³ Castel explicará porque, en lugar de utilizar la denominación “Estado Providencia”, más común en la tradición francesa, considera más pertinente llamarlo “Estado Social”. Ver Castel, 2009: 281-284.

el moralismo filantrópico como la vía revolucionaria obrera, a cambio de una política de compromisos negociados entre las diferentes posiciones e intereses en juego (Castel, 2009). Se erigiría, de este modo, como “fórmula pacificadora” de las democracias capitalistas, como lo entendió Offe (1990), mitigando el conflicto de clases al buscar equilibrar la relaciones de poder entre capital y trabajo. Así, se transformaría en una solución política a las contradicciones sociales (Offe, 1990).

De este modo, a la salida de la Segunda Guerra Mundial, junto al auge del fordismo-taylorismo, se logró erigir, en los países occidentales, un sistema de compromisos y regulaciones que permitió tejer una amplia red de protecciones, generando, por un tiempo, esa frágil armonía entre el capital y el trabajo mediada por el Estado. Fue la época del llamado “pacto social”, de inspiración keynesiana, que estructuró los diferentes Estados de Bienestar. Fue un período de integración basado en la asalarización regularizada y progresiva, acompañada la misma de un protocolo de garantías colectivas, donde la ciudadanía social se aseguró a partir del propio proceso de inserción laboral (Alonso, 2004). No obstante, su consolidación consistió en un largo proceso, el cual implicó el trastocamiento de algunos de los paradigmas previos. Hubo que redefinir tanto la naturaleza del derecho, para que se pudiesen regular cuestiones que trascendieran los contratos personales, así como reconsiderar el concepto de propiedad, en vistas de asegurar protecciones públicas sin entrar en conflicto con los intereses privados (Castel, 2009).

Al inicio de la modernidad, la construcción de la concepción de independencia del individuo se había basado en la propiedad privada, la cual era la garante de la seguridad de los ciudadanos. Ese esquema, sin embargo, dejaba por fuera a un creciente número de sujetos: ¿qué pasaba con quienes solo contaban con su trabajo para vivir (o sobrevivir), es decir, aquellos a quienes la propiedad no aseguraba esa base de recursos que constituía la condición de independencia social y la seguridad? La separación de la propiedad y del trabajo, que había estado inscrita en el desarrollo mismo de la modernidad, se traducía, de este modo, en la oposición entre seguridad e inseguridad, dando lugar a la existencia de individuos “no-propietarios”, la mayoría de los cuales parecían condenados, inevitablemente, a la miseria y a la decadencia social.

La respuesta a este problema aparece a fines del siglo XIX y se afirma en el siguiente. Como nos explica Castel (2009), consistió en la invención de un equivalente, esto es, un análogo de la propiedad para los no-propietarios, que el autor denomina “propiedad social”. La misma se obtenía no por la posesión de un patrimonio sino por la

entrada en un sistema de protección social, construido sobre la base del trabajo y regulada por el Estado, que garantizaba la seguridad. Este tipo de propiedad representó una nueva condición, un recurso históricamente inédito para asegurar la independencia y la “propiedad de sí”, la cual terminaría de consolidarse en el seno del Estado Social (Castel y Haroche, 2003). Quienes contaban únicamente con su trabajo tendrían, de ahora en adelante, la posibilidad de estar asegurados frente a las diferentes contingencias de la vida, aún sin ser propietarios e incluso cuando ya no pudiesen trabajar.

La propiedad social se convirtió, de este modo, en una verdadera invención, la cual propuso una respuesta original a la separación entre propiedad y trabajo, representando un logro decisivo de la modernidad. Surgió desde una perspectiva reformista y sentó las bases para la construcción de los futuros Estados de Bienestar, los cuales se constituirían en los garantes de la misma. Contenida en el corazón del desarrollo de los servicios públicos y reconvertida con la tecnología del seguro obligatorio, la propiedad social marcó, así, la primer etapa de un recorrido que llevaría a la constitución de la sociedad salarial moderna (Castel 2009). Incluyó, entre otras cosas, la protección social, la habitación social y los servicios públicos, esto es, un conjunto de bienes colectivos provistos por la sociedad y puestos a disposición de los no-propietarios, con vistas de asegurarles un mínimo de recursos que les permitiera escapar de la miseria, de la dependencia y de la degradación social (Castel y Haroche, 2003). Sin embargo, no solo procuró cierta seguridad material, sino que, principalmente, inscribió a los sujetos en un orden de derecho mediante un sistema de garantías jurídicas sancionadas por el Estado. En palabras del propio Castel: “Lo que estaba en juego no era nada menos que la emergencia de una nueva función del Estado, una nueva forma de derecho y una nueva concepción de la propiedad” (Castel, 2009: 291).

La generalización de ésta cobertura al conjunto de los trabajadores, y luego al resto de la población, se impuso a mediados del siglo XX con la Seguridad Social, consolidándose lo que Castel llamó “sociedad salarial”: una sociedad en la que el conjunto de la población, comprendidos los no activos, se beneficiarían de las protecciones que habían sido progresivamente asignadas al trabajador asalariado (Castel y Haroche, 2003). De este modo, la ciudadanía laboral extendía derechos sociales y políticas de bienestar a sujetos no estrictamente trabajadores, pero considerados potencialmente laborales o relacionados, de diferentes formas, al mundo del trabajo, con lo cual eran finalmente incluidos en el “pacto social” (Alonso, 1999). La Seguridad Social, como sistema, ha sido el gran operador de rehabilitación social de los no-propietarios, permitiendo a una amplia

mayoría disponer de protecciones y de recursos mínimos con los cuales asegurarse. Así, los Estados de Bienestar se desarrollaron históricamente sobre la base de un sistema asegurador, en el cual las garantías sociales estaban ligadas a la introducción de seguros obligatorios que cubrían las principales contingencias de la existencia, buscando reducir cada vez más los riesgos sociales (Rosanvallon, 2004).

El trabajo se constituyó, entonces, en el elemento central de la ciudadanía social, estableciéndose, por lo tanto, como el primer regulador de los derechos de los sujetos dentro de la sociedades del bienestar (Alonso, 2004). La ciudadanía social, a su vez, fue el elemento ordenador de un juego de regulaciones, el cual determinó normas y valores sociales compatibles (y funcionales) a los procesos de acumulación económica. Este modo de regulación “fordista-keynesiano”, según analiza Alonso (1999), se compuso de una faceta privada, articulada tanto en la producción como en el consumo en masa, ambos estandarizados, y de una faceta pública, ligada fundamentalmente a la regulación normativa de los procesos de uso de la fuerza de trabajo. Se intentaba, por un lado, reducir los conflictos en la producción mediante políticas de negociación colectiva y de redistribución parcial, y, por el otro, asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo a través de la provisión de bienes y servicios públicos. Todo ello en vistas a la conformación de un sustrato material que constituya un modo de vida laboral compatible con los circuitos de la acumulación económica y las políticas fiscales progresivas (Alonso, 1999). Dentro de las principales medidas, a grandes rasgos y salvando las especificidades propias de cada país, se encontraron los seguros obligatorios, las leyes sobre protección laboral, el salario mínimo, la expansión de los servicios públicos sanitarios y educativos, los alojamientos estatalmente subvencionados, así como el reconocimiento de los sindicatos como representantes económicos y políticos legítimos del trabajo (Offe, 1990). Sin embargo, los efectos positivos de la consolidación de los regímenes de bienestar tuvieron impactos disímiles en los diferentes grupos socioeconómicos que componían las estructuras sociales de las naciones occidentales. Pese a sacar a la clase obrera del miserabilismo decimonónico, tuvo sus principales efectos positivos en los diferentes estratos internos de las clases medias (Alonso, 1999). La sociedad salarial se constituyó, de este modo, en un *continuum* de posiciones vinculadas a su inserción en la condición

asalariada (Castel, 2009)³⁴. Los Estados de Bienestar fueron, en sí mismos, sistemas de estratificación social (Esping-Andersen, 1993).

Por lo tanto, en dicha época, el trabajo tendió a ser “el centro de una sociedad que articulaba en la ciudadanía un modo de integración centrípeta y ordenado de la reproducción de la fuerza de trabajo” (Alonso, 1999: 9). La ciudadanía se convertía, así, en un normalizador socioeconómico, generando una cultura del trabajo y un modo de vida laboral que, por primera vez, articulaba la nacionalidad a la recepción de bienes y servicios públicos. Esta dimensión material de la ciudadanía, que venía a ampliar la ciudadanía política, se ejercía mediante aquel conjunto de políticas sociales y de bienestar. La misma permitió, además de generar efectos integradores y de legitimidad del sistema productivo capitalista, que la puja de los distintos grupos de interés, pese a no desaparecer, se integrara dentro de un esquema de regulación pública. Así, transformando el Estado liberal en un Estado Social, los conflictos sociales se resolvían acudiendo a las políticas de negociación colectiva y redistribución parcial y controlada, no disruptiva de la propia racionalidad económica (Alonso, 1999).

De este modo, la cultura del trabajo estable, la filosofía del pleno empleo y la centralidad de la relación salarial se expresaron políticamente en la realización de la identidad entre ciudadanía y trabajo, ubicando al trabajo como centro social. Fue el período de máxima evolución de los procesos de regulación de las condiciones económicas y sociales de inserción laboral de los sujetos, así como de su cristalización jurídica (Alonso, 2004).

Sin embargo, dicho modo de vida social, tal como se había construido después de la Segunda Guerra Mundial, marcada por la estabilidad en el trabajo y la normalidad productiva, el esfuerzo político de lograr el pleno empleo y el respaldo estatal en la negociación colectiva, constituyendo una “ciudadanía salarial”, sufrieron notables transformaciones desde los años setenta. Aquel conjunto de situaciones y acontecimientos que tendieron a la ruptura y fragmentación de la relación salarial fordista, propia de la era del pacto keynesiano, impactó sobre el mundo del trabajo, como fue analizado en los capítulos precedentes, provocando un fuerte proceso de fragmentación, de individualización y de pérdida de sus soportes institucionales. Entraba en crisis, de

³⁴ Como explica Castel: “la sociedad salarial se podría representar a partir de la coexistencia de una cierta cantidad de bloques, a la vez separados y unidos por esta lógica de la distinción [la cual retoma de Bourdieu] que opera en el seno de cada conjunto y asimismo entre los diferentes conjuntos” (Castel, 2009: 370).

este modo, aquella configuración que tuvo como eje, para la construcción de las protecciones, la identidad entre trabajo y ciudadanía (Alonso, 2004).

El devenir de cada uno de los Estados de Bienestar respondió a las particularidades propias de cada lugar y de sus correlaciones de fuerzas. No obstante, ha existido un movimiento generalizado consistente en el paso de un conjunto de políticas sociales que buscaban la expansión de las protecciones a partir del empleo formal y de grandes instituciones universalistas, a otro cuyo centro fue el combate a la pobreza y el refuerzo de una seguridad mínima (Soldano y Andrenacci, 2006). Cuando el sistema de protecciones sociales clásicas, dominado por los seguros ligados al trabajo y financiados mediante cotizaciones recaudadas sobre el mismo, comenzó a presentar varias dificultades, empezaron a desarrollarse lo que podría representar un nuevo régimen de protección social dirigido a los “dejados-de-lado” por las protecciones clásicas. Disposiciones que no obedecieron a un plan de conjunto pero que, sin embargo, esbozaron esquemas muy diferentes a las anteriores protecciones incondicionales fundadas en el trabajo (Castel, 2013). Esta transformación de las modalidades de intervención del Estado es lo que Castel (2009) entendió como el pasaje desde políticas de “integración” hacia políticas de “inserción”³⁵. A partir de este movimiento, la ciudadanía ha ido deconstruyéndose y fragmentándose, reconfigurándose en una fórmula cada vez más compleja, en la que el quiebre de los presupuestos de tipo universal dieron lugar a combinaciones particulares de protecciones cada vez más personalizadas, diferenciadas y localizadas (Alonso, 1999).

Para el caso de América Latina, la concreción de la sociedad salarial es más un punto de debate que de acuerdo, no siendo sencillo adoptar posiciones al respecto. La idea de una sociedad salarial conllevó una estrecha relación con la existencia de un marco institucional-Estatal protector del trabajo y una mediana concreción del ideal del pleno empleo, donde su expresión asalariada se transformó en la fuente de integración social, seguridad y derechos. En tal sentido, como indica Nun (2001), las voces más críticas han afirmado que esto nunca se dio en nuestra región, mientras que otras posturas sostuvieron que se cristalizó de un modo “imperfecto”, puesto que la protección

³⁵ Las políticas de integración eran aquellas animadas por la búsqueda de grandes equilibrios y de la homogeneización de la sociedad, procediendo para ello mediante orientaciones e instrucciones generales, en un marco nacional. Las políticas de inserción, en cambio, obedecieron a una discriminación positiva: se focalizan en poblaciones particulares y zonas singulares del espacio, desplegando estrategias específicas donde era necesario actuar para cerrar la distancia con la integración no lograda (Castel, 2009).

solo incluyó a un sector limitado de los sujetos trabajadores. Los regímenes de bienestar, claro está, se asentaron en situaciones históricas concretas, con todas sus complejidades.

Por otra parte, en muchos de nuestros países, los Estados han estado prácticamente ausentes, mientras que los mercados de trabajo han relegado, generalmente, a una amplia mayoría de la población. Por tal motivo, gran parte del bienestar descansó en las familias y en las redes sociales de apoyo. Por ello, donde menor fue el peso de las políticas sociales y los mercados de trabajo fueron más excluyentes, la mayoría de la población dependió de los arreglos familiares (principalmente a cargo de las mujeres) y comunitarios que lograsen construir para, de este modo, producir sus propios entramados de protección (Martínez Franzoni, 2006). Pese a ello, desde mediados del siglo pasado, los países de nuestra región han logrado importantes, aunque desparejos, avances en sus esquemas de protección social.

Como explica Cetrángolo y Goldschmit (2009), América Latina ha mostrado, a lo largo del siglo pasado, y de manera especial durante su segunda mitad, un desarrollo sumamente diverso de sus sistemas de Seguridad Social. En algunos casos su despliegue fue muy temprano, como sucedió en los países del cono sur, siendo que en otros, en cambio, fue más tardío. Por otra parte, algunos países lograron que sus sistemas incorporaran una gran variedad de prestaciones, mientras que otros se limitaron únicamente a las pensiones. Además, en algunas ocasiones la gestión de estos sistemas quedó exclusivamente bajo la responsabilidad de los gobiernos, siendo que en otras incluyó, a su vez, la participación de diferentes tipos de instituciones, como gremiales, mutuales o privadas con y sin fines de lucro. En resumen, si bien los países de la región lograron avances significativos con respecto a la protección social, lo han hecho de forma desigual, conformando un universo caracterizado por una gran diversidad en materia de cobertura, organización institucional y financiamiento (Cetrángolo y Goldschmit, 2009).

Sin duda la no registración de los trabajadores, o su registro deficiente, ha sido una seria restricción para el avance de sistemas de Seguridad Social de cobertura amplia y universal en América Latina. Pese a que los esquemas estuvieron lejos de alcanzar ese objetivo, hasta fines de los años setenta existía la pretensión de poder lograrlo, aunque de forma paulatina, mediante la expansión de la “sociedad del trabajo”. Sin embargo, los cambios en la organización económica y la reforma de los Estados condujeron a un mayor grado de escepticismo acerca de las posibilidades de su concreción. Al mismo tiempo, en muchos de nuestros países se pusieron en evidencia las falencias propias del diseño de cada esquema particular de Seguridad Social, las cuales, salvo algunas excepciones,

estuvieron lejos de construir respuestas efectivas y sostenibles a los problemas derivados de la necesidad de dar protección a la población. A diferencia de los esquemas implementados en los países del capitalismo central, en especial los europeos, en nuestra región se combinaron las dificultades derivadas de la maduración de los esquemas y los cambios en el mundo de trabajo, con aquellas problemáticas propias de la deficiente organización de la Seguridad Social, según indican Cetrángolo y Goldschmit (2009). A su vez, la falta de recursos fiscales determinó una transición de los sistemas, a partir de la cual la carencia de cobertura de importantes sectores de la población pasó a ser el rasgo característico. En ello contribuyeron muchas reformas que, lejos de tratar de resolver los problemas de equidad y cobertura de los sistemas de Seguridad Social, impulsaron un enfoque carente de una visión integral de la problemática (Cetrángolo y Goldschmit, 2009).

Ahora bien, aunque los Estados de Bienestar entraron en crisis y se hayan resignificado y transformado, siguen siendo los modos a partir de los cuales, aún en nuestros días, se gestiona lo social, con todas las deficiencias que puedan presentar. En las múltiples y heterogéneas formas en las cuales lograron plasmarse, tanto en el Norte como el Sur, sea que se los considere incompletos, híbridos o contradictorios, el accionar del Estado en lo referente a lo social no puede volver a perder su legitimidad, fundamentalmente debido al agravamiento de las fracturas sociales. Si bien algunas de las formas de gestión de lo social han quedado desactualizadas para muchas de las expresiones en las que se encarna actualmente la cuestión social, el retiro del mismo conduciría, sencillamente, a la desintegración social. Adopte la forma que sea en el futuro y adquiera el nombre que fuese, lo primordial, en nuestros tiempos, es repensar los modos en que pueda continuar desempeñando, positivamente, su papel.

Más aún cuando el mundo del trabajo se ha modificado ampliamente. Como observáramos, durante algún tiempo el desarrollo industrial capitalista, de la mano de procesos de proletarización estimulados por los Estados, logró incorporar a muchísimos sujetos al trabajo asalariado y, a partir de ello, acceder a la ciudadanía social, incluso en sociedades como las nuestras. En la actualidad, a pesar del dinamismo que ejerció el capitalismo industrial durante el siglo XX, una parte importante de la población mundial, principalmente en realidades como las latinoamericanas, se reproduce bajo otras formas laborales. De este modo, la crisis iniciada en los años setenta evidenció los límites de la relación salarial fordista a partir de la cual se habían estructurado el derecho del trabajo,

las relaciones laborales y el sistema de protección social desde la segunda postguerra (Neffa, 2017).

La complejidad creciente del mundo del trabajo ha originado una mayor preocupación por el tema de la protección social y previsional de los trabajadores, muchos de los cuales quedarían sin mecanismos de cobertura de seguridad, tanto en el presente como en el futuro. De este modo, la extensión de formas no típicamente asalariadas, o directamente no asalariadas, ha aumentado, por definición, la inseguridad. Ello se vincula al modo en que se estructuraron las protecciones sociales, lo que debería propiciar, sin lugar a duda, el debate con respecto a sus postulados tradicionales. Como indica Standing (2000), puesto que la mayoría de los sujetos no se encuentra inmersa en las formas de trabajo más protegidas, como fueron en su momento las comprendidas en las grandes industrias y el sector público, es posible que hayamos llegado a un punto en el cual debemos reconocer que dicho modelo ha restringido el pensamiento constructivo sobre el futuro de otras formas de seguridad. Hoy en día es preciso repensar las protecciones sociales, principalmente aquellas que estuvieron ligadas al trabajo, que fueron las que se erigieron en el corazón de los sistemas de protecciones sociales durante el auge de los Estados de Bienestar, para que, de este modo, pueda dar cuenta de la actualidad y complejidad de su metamorfosis. En ello es donde nos gustaría enfocar el análisis de las protecciones sociales en nuestro país.

Sin embargo, antes quisiéramos detenernos, brevemente, en otra cuestión. Con la crisis de la sociedad salarial comenzaron los cuestionamientos sobre la importancia que tendría (o debía tener) el trabajo en nuestras sociedades. De este modo, la centralidad del mismo ha sido crecientemente cuestionada.

2. LA CENTRALIDAD DEL TRABAJO EN DISPUTA

En un contexto de retroceso generalizado de la situación de quienes viven únicamente de su trabajo, de aquellos sujetos que no tienen los medios de asegurar su existencia a través de la propiedad privada, como diría Castel, resulta indispensable discutir la importancia social del mismo.

Las sociedades modernas son, según lo entendía Habermas, “sociedades fundadas sobre el trabajo” (Habermas citado en Méda, 2007). El mismo se transformó en el fundamento del orden social y determinó ampliamente el lugar de los individuos en la sociedad. Constituyó el principal medio de subsistencia y terminó ocupando una parte esencial de la vida de los sujetos. De este modo, se convirtió en el modo fundamental

para asegurarse un lugar, una utilidad, un conjunto de derechos y de protecciones sociales en nuestras sociedades (Méda, 2007). Sin embargo, ello no siempre fue así, como bien explica Méda (2007), y como anteriormente hemos visto. La construcción paradigmática del trabajo como valor central de la sociedad fue, claro está, el resultado de un proceso de construcción social históricamente determinado. Su instauración no pudo verse desligada, por lo tanto, del desarrollo material del capitalismo, como tampoco de las relaciones e intereses de las principales fuerzas sociales y políticas, como asegura De la Garza Toledo (2001).

Sin embargo, desde hace algunas décadas, asistimos al cuestionamiento del valor del trabajo como eje central de nuestras sociedades contemporáneas. Así como en su momento operaron un conjunto de fuerzas para instaurar su centralidad, lo mismo sucedió con la intención de establecer su declive. En los inicios de la Revolución Industrial se impuso la idea de que la fuente de toda riqueza se encontraba en el trabajo. Con la teoría neoclásica cambiaron los términos de importancia y pasó a ser el mercado, y ya no el trabajo, el que estructuraba a la sociedad. Es decir, además de los procesos materiales, como los límites de la acumulación de la posguerra y del pacto social, que llevaron a la reestructuración del modelo económico y la transformación del mundo de trabajo, fue también el cambio en las relaciones de fuerza entre capital y trabajo lo que contribuyó a la crisis paradigmática del trabajo. No solo se extendió un tipo de trabajador que no era el típico de la sociedad industrial, sino que sus organizaciones fueron derrotadas y sus proyectos declarados obsoletos, con lo cual el trabajo sufrió reveses en el ámbito material, pero, principalmente, en su consideración social (De la Garza Toledo, 2001).

De este modo, siguiendo la interpretación propuesta por De la Garza Toledo, podemos entender que la declinación del trabajo es, sobre todo, una crisis de deslegitimación de éste, de sus sujetos y sus organizaciones. Como lo expresa el sociólogo mexicano: “La crisis del trabajo es una realidad, no como fin del trabajo sino como pérdida de legitimidad en una guerra que duró veinte años y de la cual la clase obrera y sus proyectos históricos fueron derrotados” (De la Garza Toledo, 2001: 27). Su pérdida de centralidad, sin embargo, no la ha substituido la simple fragmentación posmoderna, sino, por el contrario, la centralidad del capital y del empresario como sujeto por antonomasia.

Ahora bien, como vimos, el trabajo es una construcción social que no significa lo mismo en todo tiempo y lugar. El trabajo que comenzó a ser cuestionado fue aquel que se constituyó en la época fordista y keynesiana, después de la Segunda Guerra Mundial,

cuando el concepto de trabajo y el de ciudadanía se entrecruzaban en una sociedad del trabajo que lo convertía en el centro de sus esfuerzos y convicciones. Pero los sucesos ocurridos que tendieron a desarticular y fragmentar la relación salarial fordista, de este modo, condujeron a una valoración del trabajo completamente diferente a la del período del consenso keynesiano (Alonso, 1999). Sin embargo, esta digresión sobre el debate de la centralidad del trabajo no implica una visión romántica de aquella época, la cual busque las formas de retornar a la misma, sino todo lo contrario. Las sociedades han cambiado, las economías se han reestructurado y el mundo del trabajo se ha modificado drásticamente y, en muchos puntos, irreversiblemente. Se han reconfigurado los sujetos trabajadores, del mismo modo que deberían hacerlo sus organizaciones, la forma en la que se articulan las relaciones, la manera en que se construyen las identidades individuales y colectivas y, no menos importante que ello, la forma en que se estructuran las protecciones.

Las posturas teóricas que buscaron romper las fronteras del mundo del trabajo intentaron relativizarlo en su lógica de modelación de todas las relaciones sociales y en su importancia como “gran integrador”, como diría Castel (2009), ya que el ciclo de vida estaba organizado exclusivamente por el trabajo, siendo el principal factor de identidad y reconocimiento social. Desde hace un tiempo, estas funciones le están siendo cuestionadas, principalmente desde postulados posmodernos, los cuales intentarían poner en discusión la hegemonía que el mismo adquirió en la modernidad y la forma en que la “norma del empleo” diseñó y formateó los tiempos de vida y las disposiciones de los sujetos³⁶. Se buscó matizar su importancia social, en vistas de las complejidades propias de nuestras sociedades contemporáneas, y ponderar otros aspectos de la vida para la conformación de las identidades, los modos de vinculación e integración social, la realización personal o como forma de ser socialmente útiles. Sin embargo, un relegamiento absoluto del trabajo tendría el desafortunado efecto de invisibilizar y ocultar la discusión por las condiciones de realización en las que se produce el trabajo real, actualmente existente, y los efectos que de ello se desprenden.

Si bien no se afirma que el trabajo deba ser el eje absoluto de la conformación de todo lo anteriormente mencionado, tampoco se puede afirmar lo contrario, esto es, que el mismo se haya vuelto totalmente irrelevante para la vida personal y social de los sujetos.

³⁶ Como explica Alonso: “El ciclo de vida estaba organizado exclusivamente por el trabajo, teniendo como referencia central el adulto productor (...) Las actuaciones públicas y los estereotipos sociales construidos etiquetaban positivamente la unicidad, la estabilidad y el compromiso a largo plazo como modelo generalizado, tanto en la vida privada (amor, matrimonio, familia) como laboral (contrato, oficio, empresa). El tiempo se percibía, así, como una dimensión lineal y progresiva, con posibilidades de una cierta planificación y control «normalizado» según parámetros muy colectivos” (Alonso, 2004: 26).

Si es preciso relativizar su incidencia, tomar en consideración los cambios acontecidos, ello no debería terminar por negar la importancia que aún hoy, y para muchísimas personas, tiene el trabajo en sus vidas. Pero, fundamentalmente, siendo que, todavía hoy, la gran mayoría debe trabajar cotidianamente para proveer su sustento material, no debe dejar de ser una cuestión primordial el hecho de en qué condiciones lo hagan.

Por ello, la existencia de un número creciente de sujetos trabajadores que no se encuadran dentro de la típica figura asalariada, aquella que representó la principal articuladora de las protecciones sociales, no debería conducirnos a un abandono de la problematización de cómo dar seguridad en el trabajo, cualquiera sea la expresión que el mismo adopte. Contrariamente, estas coyunturas de mayores dificultades y de una explosión de diversas situaciones laborales, nos deberían impulsar a correr de los enfoques a partir de los cuales se cimentaron las bases de los anteriores esquemas de protecciones, pero sin renunciar a la importancia del trabajo en las mismas. Lo cual implica no solo re-legitimar las luchas por las condiciones del mismo, sino, fundamentalmente, por tenerlo, por el reconocimiento social de sus múltiples expresiones y por la extensión de los derechos. Esta cuestión no conduciría, sin embargo, como algunos temen (Méda, 2007), al no reconocimiento de la existencia de las muchas otras actividades humanas, o a la reducción de todas ellas a la lógica productivista, lo que conllevaría una mercantilización absoluta de la vida. Por el contrario, renuncia a dejar de debatir sobre las condiciones en que las que se reproduce la vida material de las personas.

Hoy en día, la necesidad de desafiar la subordinación estructural del trabajo al capital continúa siendo una de las grandes cuestiones de nuestro tiempo. Dicho enfrentamiento se torna impensable sin la reafirmación de la centralidad del trabajo. El desafío consiste, por lo tanto, en repensar las protecciones a partir de las mutaciones acontecidas, pero sin dejar de imaginar nuevas formas de dar seguridad vinculadas al mismo, sea éste asalariado o no.

Es por ello que, en vistas de negarnos a correr del debate público la forma de producción material de nuestra existencia, así como continuar repensando las protecciones sociales vinculadas al mundo del trabajo, es que nos detendremos a analizar cómo se estructuran las mismas en nuestro país y lo que ello implica para los distintos sujetos trabajadores.

3. MUNDO DEL TRABAJO Y PROTECCIONES SOCIALES EN ARGENTINA

Desde el último tercio del siglo XIX, y consolidándose en los años setenta del siguiente, Argentina logró que el desarrollo de los distintos sectores de la política social sedimentara en un conjunto institucional con una cierta amplitud de la protección, entre las más extendidas de la región, como nos cuentan Danani y Hintze (2011). Si bien dicha protección contenía derechos segmentados basados, principalmente, en la figura del trabajador asalariado formal, asimismo incluía ciertas políticas con una importante orientación universalista, como era el caso de la educación. De este modo, ya fuera por la vía corporativista o bien estuviese asociado a los derechos de ciudadanía, la relativa amplitud de las prestaciones sociales y de su cobertura comenzó a estimular una cierta “cultura de los derechos sociales” (Danani y Hintze, 2011), puesto que, aunque fuera de manera fragmentada e incipiente, en ambos casos se invocaban derechos.

Esta construcción estuvo claramente asociada con el proceso de constitución de las clases trabajadoras, propio del desarrollo capitalista. En el mismo contribuyeron tanto la llegada de inmigrantes como los procesos de proletarización de la propia población, los cuales fueron conducidos por el Estado. A partir de ello, tanto las políticas públicas como la lucha social y política se desarrollaron en torno a las problemáticas vinculadas al mundo del trabajo, lo cual marcó el comienzo de la construcción de las protecciones sociales en nuestro país (Danani y Hintze, 2011).

Considerando específicamente los distintos componentes de la Seguridad Social, cada uno de ellos atravesó procesos diferentes de constitución, motivo por el cual se ha discutido la pertinencia de denominar “sistema” a su conjunto. La protección contra accidentes de trabajo fue la primer problemática en ser objeto de una ley general, en el año 1912, y fue la que más consenso recogió. Por su parte, las prestaciones de salud tendieron a ser asumidas, en sus inicios, mediante la auto-organización de los sujetos bajo modalidades mutualistas, comenzando su proceso de estatalización a partir de 1945. Para el caso de la previsión social, la misma fue extendiéndose lentamente, desde fines del siglo XIX, mediante la organización por segmentos de trabajadores, hasta que, en el marco de una importante huelga, fue sancionada en 1915 la primera ley para trabajadores del sector privado. Las asignaciones familiares comenzaron su trayectoria en 1934, con la creación del primer seguro de maternidad, siendo en 1957 cuando se inició el establecimiento de prestaciones integrales asociadas a la condición de los sujetos trabajadores como jefes de familia (Danani y Hintze, 2011). Por último, la protección por desempleo tuvo como antecedente el programa para el personal de la construcción del

año 1967, instituyéndose recién en 1991, con la sanción de la Ley Nacional de Empleo, el Sistema de Prestaciones por Desempleo (Curcio, 2011).

Existe consenso, en general, con respecto a que estas protecciones iniciaron su debilitamiento hacia fines de los años sesenta, comenzando su transformación decididamente regresiva a partir de la década del setenta, etapa signada por las dictaduras militares, tanto en Argentina como en el resto de América Latina. Sin embargo, en nuestro país fueron los años transcurridos entre 1989 y 2001, esto es, entre las dos presidencias de Carlos Menem y la abrupta salida del gobierno de Fernando de la Rúa, los que produjeron una estructura completamente diferente. En el marco de procesos de descolectivización del trabajo, los seguros sociales de tipo corporativo, que hasta entonces habían sido criticados por ser segmentados e inequitativos, fueron empujados hacia la modalidad de seguros individualizados contratados en el mercado. Por otra parte, la focalización, descentralización y tercerización pasaron a ser los rasgos que caracterizaron a otros sectores de las políticas sociales, incluso a los que, como en el caso de la educación, habían estado más orientados por esquemas universales. Ello dio por resultado una institucionalidad dual, separando drásticamente las condiciones de protección entre mercados de seguros para ciertos segmentos, por un lado, y asistencia social residual para quienes tuviesen escasos recursos, por el otro (Danani y Hintze, 2011).

Estos cambios formaron parte de aquel período marcado por el proceso económico, político e institucional de reestructuración capitalista, donde nuestra región tuvo un lugar protagónico en su despliegue. Proceso en el que la Seguridad Social fue reconvertida a través de la mercantilización de las prestaciones y de las necesidades, impactando enormemente en las condiciones de trabajo y de vida de los sujetos. A partir de ello, las políticas se construyeron tendiendo a la reducción del gasto estatal, con una fuerte crítica del déficit fiscal, persiguiendo el aumento de la eficiencia y concentrándose en la identificación de la población necesitada, incapaz de mantenerse o protegerse por sí misma, como única receptora legítima de la asistencia estatal (Danani y Hintze, 2011).

Sin embargo, esta concepción fue puesta fuertemente en cuestión con la crisis del 2001-2002, abriendo, de algún modo, el capítulo argentino de revisión tanto política como teórica del lugar asignado a la protección y a la seguridad. Ello permitió un extendido debate, el cual se dio en la casi totalidad de los países latinoamericanos, tanto con respecto al deterioro sufrido por los sistemas de protección social como a su posterior recuperación y, como parte de ello, de los límites de la seguridad social existente (Danani

y Hintze, 2011). Pese a que, durante la primera década de este siglo, se habían logrado revertir muchas de las dificultades impuestas por las anteriores reformas de los sistemas de protecciones, desde hace unos años ha comenzado, nuevamente, un proceso de retroceso generalizado de estas tendencias a nivel regional, no quedando nuestro país exento de los mismos.

Ahora bien, ni en etapas anteriores ni en el presente, las acciones públicas tendientes a desarrollar entramados de protecciones y seguridad social significaron resultados únicos. Esta cuestión resulta aún más significativa en contextos de creciente fragmentación de los sujetos trabajadores, quienes fueron generalmente considerados de forma más homogénea. Principalmente si tenemos en cuenta que la Seguridad Social en nuestro país fue construida, en forma predominante, alrededor de la figura del trabajador asalariado formal. Como afirman Danani y Hintze (2011), la identificación de distintas categorías de trabajadores es un aspecto central del desarrollo de los sistemas de protección social en general, y de Seguridad Social en particular. Justamente por ello, “al determinar los destinatarios y alcances de la protección, las condiciones de acceso y las garantías de la misma, la seguridad social constituye grupos sociales, diferenciados entre sí tanto por la materialidad inmediata de los servicios y beneficios a los que acceden como por el proceso social de reconocimiento de merecimiento de esa protección” (Danani y Hintze, 2011: 23). El desarrollo de la Seguridad Social fue un proceso en el cual se conformaron distintas protecciones y destinatarios, delineando los contenidos de su legitimidad. Aspecto, sin duda, de extrema relevancia para repensar hoy en día, en contextos de creciente heterogeneidad de las personas que viven de su trabajo, hacia donde van las protecciones sociales.

Para indagar un poco más en ello, buscaremos analizar los diferentes componentes de la Seguridad Social y sus niveles de protección para los sujetos trabajadores no asalariados.

3.1. Los componentes de la Seguridad Social en Argentina

Realizando algunas precisiones conceptuales, las protecciones sociales, en un sentido amplio y siguiendo las líneas de análisis desarrolladas por Castel (2013), se refieren a aquellos entramados institucionales que “cubren” contra los principales riesgos que amenazan las condiciones generales de reproducción de la vida, y que, en última instancia, implicarían una degradación de las condiciones de existencia. De este modo, las protecciones sociales incluyen diversas políticas y programas, como el desarrollo de

los seguros sociales (ejemplo de lo cuales son las pensiones por vejez, invalidez y fallecimiento, la atención médico-hospitalaria, la cobertura de riesgos ocupacionales y las prestaciones por desempleo), las asignaciones familiares, los programas de asistencia social, el sistema público de salud, la educación básica y los programas de alimentación y nutrición (Bonari, Curcio y Goldschmit, 2009).

En un sentido más restringido, y a los fines de la presente investigación, nos detendremos en el análisis de aquellas protecciones sociales articuladas alrededor del mundo del trabajo, las cuales identificamos en la Seguridad Social. Esto es, nos enfocaremos en el conjunto de acciones públicas estatales destinadas a proteger a los sujetos trabajadores frente a la probabilidad de ocurrencia de determinados riesgos. Así, la Seguridad Social es instituida con el fin de proveer certidumbre y asegurar a las personas frente a los riesgos de pérdidas de ingresos o la necesidad de afrontar grandes gastos. Los mismos pueden estar asociados con el retiro en la vejez, a acontecimientos que provoquen alguna invalidez que impida continuar trabajando o el fallecimiento de quien tenga a su cargo el sostenimiento del hogar, así como a situaciones de enfermedad o accidentes. Los seguros sociales, a diferencia de las protecciones sociales, tienden a tener una cobertura más reducida (Bonari *et al.*, 2009).

Para comenzar a adentrarnos en el Sistema de Seguridad Social de nuestro país, repasaremos, brevemente, la configuración actual del mismo. Con esta caracterización se intentará especificar los riesgos que son reconocidos, las instituciones que de ellos se ocupan y las condiciones generales mediante las cuales se hace efectiva la protección.

Desde una perspectiva jurisdiccional, el “Sistema de Seguridad Social Argentino”, el cual refiere al sistema en su conjunto, se encuentra conformado por el “Sistema de Seguridad Social Nacional”, administrado por el gobierno nacional; los sistemas gestionados por las provincias y municipios; las cajas previsionales de bancos y asociaciones profesionales; y los subsistemas nacionales separados, como son los casos de las Fuerzas Armadas, las Fuerzas de Seguridad Interior bajo la órbita Nacional y otros subsistemas específicos (ANSES, 2011).

El Sistema de Seguridad Social Nacional, que es el en cual nos enfocaremos para el análisis, se encuentra integrado, a su vez, por dos grandes sistemas: por un lado, el *Sistema Único de la Seguridad Social (SUSS)* y, por el otro, el *Sistema Nacional del Seguro de Salud*. Por su parte, el SUSS incluye los subsistemas previsional, de asignaciones familiares, de desempleo y de riesgos del trabajo, los cuales han sufrido modificaciones durante las últimas décadas. Finalmente, el Sistema Nacional del Seguro

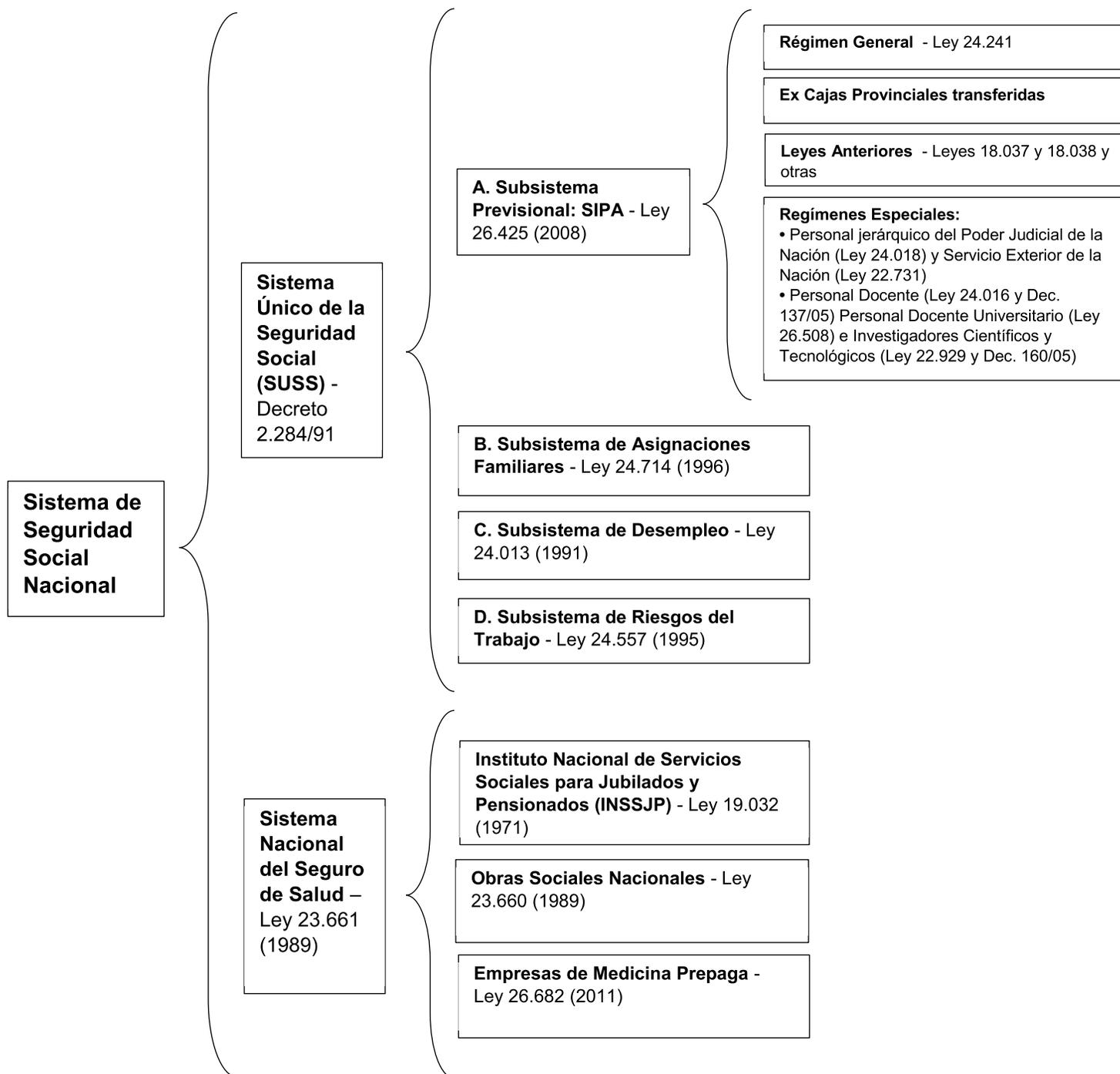
de Salud comprende al Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (INSSJyP), más conocido como Programa de Atención Médica Integral (PAMI), a las obras sociales nacionales y a las empresas de medicina prepaga (ANSES, 2011).

El financiamiento del Sistema de Seguridad Social Nacional proviene de tres fuentes principales: los aportes realizados por los trabajadores, ya sean dependiente o independientes; las contribuciones de los empleadores; y los impuestos con afectación específica, como fuentes presupuestarias o del Tesoro del Gobierno de la Nación, recursos de capital y otros ingresos (ANSES, 2011). De este modo, los seguros sociales mantienen un esquema de financiamiento a partir de contribuciones tripartitas: de los propios asegurados, de los empleadores y del Estado (Curcio, 2011).

Los componentes de la Seguridad Social en Argentina son, en su mayoría, contributivos. Esto implica que las personas pueden acceder a los beneficios si, previamente, realizaron aportes y contribuciones sobre las remuneraciones e ingresos obtenidos a través de su trabajo, sea este dependiente y/o independiente. Pese a ello, la necesidad de extender la cobertura ha dado lugar a la consideración de excepciones, permitiendo que sujetos accedan a ciertas protecciones pese a no tener antecedentes suficientes de aportes y contribuciones. Estas prestaciones no contributivas son financiadas con recursos provenientes de las rentas generales del Estado, estando vinculadas a la búsqueda de extender los mecanismos aseguradores. Por otra parte, que el sistema se encuentra estructurado, de forma mayoritaria, por el esquema contributivo no implica, necesariamente, que los beneficios se encuentren ligados ni directa ni proporcionalmente a los aportes y contribuciones realizados. Al ser la solidaridad uno de los principios rectores de la Seguridad Social, ello supone la posibilidad de generar ciertas redistribuciones (ANSES, 2011).

En el siguiente cuadro se esquematiza la conformación del Sistema de Seguridad Social Nacional y sus principales reglamentaciones.

CUADRO 1: Conformación del Sistema de Seguridad Social Nacional



Fuente: ANSES (2011) y Curcio (2011).

Se ha discutido la pertinencia de denominar “sistema” a este conjunto de protecciones, como anteriormente se ha mencionado. Ello se debe a que existe una multiplicidad de acciones, esquemas y programas, en distintos niveles de gobierno y gestionados tanto por instituciones públicas como privadas de distinta naturaleza, por lo que no cuentan con la suficiente articulación y coordinación para ser calificados como tal (Bonari *et al.*, 2009). Pese a ello, preferimos retomar y conservar las nomenclaturas oficiales ofrecidas por la ANSES (2011), tanto de los sistemas como de sus componentes, a los fines de facilitar su identificación para el análisis, pero teniendo en consideración estas aclaraciones mencionadas.

A continuación realizaremos una breve descripción de cada uno de los componentes del Sistema de Seguridad Social Nacional presentados, principalmente en lo que respecta a su desarrollo, su estructura institucional, las prestaciones y sujetos que comprende y su forma de funcionamiento.

3.1.1. Sistema Único de la Seguridad Social

El Sistema Único de Seguridad Social (SUSS) fue establecido por el Decreto 2.284/91, incorporándolo a la jurisdicción del entonces Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social, a través de la Secretaría de Seguridad Social (ANSES, 2011). Sin embargo, a partir del Decreto 174/2018, el cual lleva adelante una “reingeniería organizacional” de las estructuras administrativas del Estado, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social se transforma en la Secretaría de Trabajo y Empleo, ubicándose en el Ministerio de Producción y Trabajo, y la Secretaría de Seguridad Social es traspasada a la órbita del nuevo Ministerio de Salud y Desarrollo Social³⁷.

En el momento de su creación, el SUSS absorbió las funciones del Instituto Nacional de Previsión Social (INPS); de las Cajas de Subsidios Familiares para Empleados de Comercio (CASFEC), Personal de la Industria (CASFPI), Personal de la Estiba, Actividades Marítimas Fluviales y de la Industria Naval (CASFPEMAR); y, por último, de los sistemas de prestaciones para desempleados (ANSES, 2011).

Con respecto a la gestión del sistema, mediante el Decreto 2.741/91 se creó la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES), ahora bajo la jurisdicción del Ministerio de Salud y Desarrollo Social, como organismo descentralizado con la funciones

³⁷ Decreto 174/2018. Disponible en: <https://www.boletinoficial.gob.ar/web2/utills/pdfView?file=%2Fpdf%2Fnorma%2F179608%2F20180305%2FPrimera%2FvQQyAVURNHU3Fzp%2BYqs0ni1bLS1JV1bLYua1iMkx5SN2WK16BZ43Tc%3D%2FO> (Accedido el 17/01/2019).

de administración, contralor y fiscalización del SUSS. Sin embargo, el Decreto 507/93 redistribuyó estas tareas, disponiendo a la Administración Federal de Impuestos Públicos (AFIP) como la encargada de aplicar, recaudar, fiscalizar y ejecutar judicialmente los recursos de la Seguridad Social correspondientes al régimen nacional de jubilaciones y pensiones, tanto de empleados en relación de dependencia como de los autónomos; los subsidios y asignaciones familiares; el Fondo Nacional de Empleo; y a todo otro aporte o contribución que deba recaudarse sobre la nómina salarial, incluidas las Obras Sociales Nacionales (ANSES, 2011). La meta buscada por el modelo de recaudación unificada fue el control por parte del Estado, bajo un único sistema centralizado, de la totalidad de los aportes a la Seguridad Social, especialmente los correspondientes a las Obras Sociales y las asignaciones familiares (Curcio, 2011).

El SUSS se encuentra constituido por los subsistemas previsional, de asignaciones familiares, de desempleo y de riesgos del trabajo (ANSES, 2011), como anteriormente se mencionó, los cuales pasaremos a detallar.

3.1.1.1. Subsistema Previsional

El Subsistema Previsional tiene como objetivo garantizar un ingreso que permita solventar las necesidades de los sujetos y de las personas que de ellos dependen durante los distintos momentos de la vida, especialmente ante la ocurrencia de eventos que impidan su manutención y la del grupo familiar (Curcio, 2011). El mismo incluye a las jubilaciones, las pensiones y los seguros por invalidez y fallecimiento (Bonari *et al.*, 2009).

Haciendo un breve repaso histórico, los primeros regímenes surgieron durante los inicios del siglo XX, los cuales se encontraban vinculados a las distintas actividades laborales. En 1944 comenzó un proceso gradual de expansión de los beneficios previsionales a toda la población trabajadora, incluidos quienes trabajaban de forma independiente y los propios empleadores. Sin embargo, en la década del sesenta, el sistema se encontraba muy fragmentado, con diferentes requisitos en cuanto a la elegibilidad, la realización de aportes, el financiamiento y la suficiencia de las prestaciones. Por tal motivo, luego de un largo proceso de integración sucesiva de regímenes previsionales parciales, en 1969 se unificaron los diferentes sistemas vigentes y se constituyó el Sistema Nacional de Previsión Social (SNPS) (Bonari *et al.*, 2009).

La posterior evolución del régimen evidenció, durante la década de los ochenta y principios de los noventa, que el sistema nacional empezaba a mostrar problemas de sustentabilidad financiera. Pese a ello, el sistema buscó mantener los compromisos

asumidos, a la vez que expandir el alcance de su cobertura aún a quienes no tuviesen registrada la correspondiente historia contributiva. Debido al deterioro en la tasa de sostenimiento, puesto que los ingresos del sistema por sí solos no podían mantener su financiamiento, se recurrió a diversos mecanismos de emergencia (Bonari *et al.*, 2009).

Fue entonces cuando, mediante la sanción de la Ley 24.241 en 1994, se instituyó el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP). El mismo se encontraba compuesto por dos regímenes: por un lado, el Régimen Público de Reparto, administrado por la ANSES; y, por otro lado, el Régimen de Capitalización, del cual se encargaban las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP), entidades creadas especialmente para gestionar estas Cuentas de Capitalización Individual y para otorgar las prestaciones establecidas por la ley (ANSES, 2011).

Sin embargo, luego de la crisis del 2001 se reabrió el debate sobre las dificultades pendientes en relación al sistema de pensiones. En ese contexto, entre los años 2005 y 2008 se llevaron adelante una serie de reformas, pero que aún no modificarían el sistema dual incorporado en 1994. Entre ellas se encontró la moratoria previsional, establecida por el Decreto 1.454/05, modificatorio de la Ley 24.476, la cual otorgó la posibilidad de acceder a un haber previsional a toda persona que, teniendo la edad para jubilarse, no había podido cumplir con la exigencia de los treinta años de aportes acumulados (Curcio, 2011). Por otra parte, luego de los diversos ajustes realizados sobre los beneficios percibidos, finalmente en 2008 se estableció un nuevo régimen de movilidad jubilatoria, mediante la Ley N° 26.417, para los beneficios otorgados por el régimen de reparto. El mismo consistió en la aplicación de un mecanismo automático de actualización de los haberes, el cual contemplara la evolución de los salarios y la recaudación de la ANSES (Bonari *et al.*, 2009). Sin embargo, mediante la sanción de la Ley de Reforma Previsional en 2017, la fórmula de cálculo de la movilidad de las prestaciones se modificó, representando una gran pérdida del poder adquisitivo de las mismas³⁸.

Con la Ley 26.425 de 2008, el SIJP fue sustituido, finalmente, por el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), derogando el régimen de capitalización y unificando el sistema en el régimen de reparto. El SIPA comprende, actualmente, a todas las personas físicas mayores de 18 años de edad que se desempeñen bajo relación de dependencia, en la actividad pública o privada, o que ejerzan actividades en forma autónoma. Se encuentran excluidos el personal militar de las Fuerzas Armadas y de

³⁸ Ley 27.426/2017. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/305000-309999/305214/norma.htm> (Accedido el 24/01/2019).

Seguridad, el personal policial y los menores de 18 años. Tampoco incluye a las personas afiliadas a los sistemas de tipo provincial, local y/o profesional, siempre que no ejerzan en forma simultánea alguna de las actividades previstas en la Ley 24.241 (ANSES, 2011).

Para el caso de los empleados públicos provinciales, luego de una serie de reformas en el sistema desarrolladas durante la década de los noventa, que implicaron la transferencia de algunos regímenes provinciales a la órbita nacional, sólo trece jurisdicciones mantienen sus cajas previsionales en forma independiente³⁹ (Curcio, 2011).

Los trabajadores autónomos se encuentran incluidos en el SIPA mediante dos regímenes. Uno es el Régimen General de Autónomos, a partir del cual se realizan aportes que son calculados como un porcentaje sobre una renta de referencia o presunta. El otro es el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, también denominado Monotributo, al cual pueden adherir los trabajadores independientes que reúnan determinados requisitos, siendo el vinculado con los ingresos brutos el mayormente determinante. Este Régimen Simplificado contempla, a su vez, la existencia de dos subregímenes especiales: el Monotributo Social, dirigido a las personas en condiciones de vulnerabilidad social, la cual debe ser debidamente acreditada (Casalí y Ohaco, 2009); y el Monotributo Promovido⁴⁰, para quienes desarrollen una actividad que sea la única fuente de ingresos y que no tengan local o establecimiento estable para ello, permitiendo realizarla en su casa⁴¹.

3.1.1.2. Subsistema de Asignaciones Familiares

Las asignaciones familiares son transferencias de ingresos que se otorgan a las personas en relación a la carga de familia que los mismos deben sostener. Se las considera como un complemento de los ingresos familiares, los cuales tienen la finalidad de mejorar los recursos de los hogares (Bonari *et al.*, 2009).

En nuestro país ese tipo de asignaciones comenzaron su trayectoria en 1934, con la creación del subsidio por maternidad. El sistema se formalizó en 1957, mediante la creación de cajas compensadoras establecidas por convenios colectivos, incorporando

³⁹ Las jurisdicciones que no transfirieron sus cajas previsionales al SIPA fueron las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Corrientes, Chaco, Chubut, Entre Ríos, Formosa, La Pampa, Misiones, Neuquén, Santa Cruz, Santa Fe y Tierra del Fuego (Curcio, 2011).

⁴⁰ El Régimen de Inclusión Social y Promoción del Trabajo Independiente (Monotributo Promovido o trabajador independiente promovido) reemplaza al anterior Monotributo Eventual (<https://www.argentina.gob.ar/monotributo-preguntas-frecuentes>) (Accedido el 28/01/2019).

⁴¹ Ley 26.565/2009. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/160000-164999/161802/norma.htm> (Accedido el 28/01/2019).

posteriormente los subsidios a hijos menores de 15 años o con alguna discapacidad. La fuente de financiamiento de las cajas compensadoras provenía de un aporte patronal de la masa salarial. En 1991, se disolvieron estas Cajas de Subsidios Familiares y se unificaron las prestaciones de la Seguridad Social en el SUSS, a excepción de las Obras Sociales, como vimos (Curcio, 2011). Sin embargo, en 1996 se discutió la reforma del sistema de asignaciones familiares, con el objetivo de lograr mayor equidad. A partir de ello se impuso una reorganización para concentrar los beneficios y excluir de los mismos a los trabajadores con salarios altos, con excepción de las transferencias en concepto de maternidad o hijos con discapacidad, que continuarían alcanzando a todos los trabajadores (Bonari *et al.*, 2009).

Dentro del esquema de prestaciones pueden reconocerse dos subsistemas que implican transferencias de ingresos a los hogares. El primero de ellos es de base contributiva y el segundo de base no contributiva, siendo ambos administrados por la ANSES (Curcio y Beccaria, 2011). Dichas prestaciones se encuentran definidas por las características laborales de las personas, básicamente el tipo de relación laboral y los ingresos (Curcio, 2011).

El subsistema de asignaciones familiares de base contributiva consiste en el pago de una suma de dinero, mensual, anual o por acontecimiento, dependiendo del beneficio, dirigida estrictamente a los asalariados que se encuentran registrados en la Seguridad Social bajo la modalidad de relación de dependencia. Dicho subsistema incluye los siguientes beneficios: la asignación por matrimonio, nacimiento y adopción, de pago único; la asignación por maternidad y prenatal, de corta duración; la asignación para hijos menores de 18 años y para hijos con discapacidad, mensuales; y una ayuda escolar, que es anual. Para el caso de los desocupados que acceden al seguro por desempleo, comprendidos también en este subsistema, solo incluye algunas de las asignaciones. Con respecto al subsistema de asignaciones familiares no contributivo, el mismo contempla a los jubilados y pensionados, incorporando también a quienes poseen pensiones no contributivas por invalidez. Las prestaciones a las que pueden acceder incluyen la asignación por hijos, por hijos con discapacidad y ayuda escolar, sumándose, únicamente para esto casos, la asignación por cónyuge. Se encuentran excluidos, de ambos subsistemas, quienes trabajen en el servicio doméstico y aquellos que perciban una remuneración superior a la fijada por las normas reglamentarias (ANSES, 2011).

Sin embargo, con el Decreto 1.602/09 se establece la creación de la Asignación Universal por Hijo para Protección Social (AUH), que pasa a estar comprendida en el

subsistema no contributivo. La misma implicó la extensión de una parte de los beneficios a amplios sectores de la sociedad que no se encontraban cubiertos. Concretamente, el beneficio se dirige a menores de 18 años que no cuenten con otra asignación y que dependan de trabajadores no registrados cuyo ingreso no sea superior al establecido por el Salario Mínimo Vital y Móvil; desocupados que no estén cubiertos por el seguro de desempleo; trabajadores que forman parte del régimen especial de servicio doméstico; y monotributistas sociales (Curcio, 2011)⁴² (ANSES, 2011). A su vez, mediante el Decreto N° 446/11, se establece la Asignación Universal por Embarazo para Protección Social (AUE), la cual incluye a las mujeres embarazadas, a partir de la doceava semana de gestación, que cumplan con los requisitos establecidos para percibir la AUH. Las mismas deben acreditar su estado de embarazo mediante la inscripción en el Plan Nacer o por certificado médico expedido según lo previsto en dicho Plan (ANSES, 2011).

Por otra parte, desde el 2016, mediante el Decreto 593/16, se estableció un subsistema contributivo de aplicación a las personas inscriptas y con aportes realizados en el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, incorporándolos a la Ley N° 24.714. Incluye algunas de las asignaciones familiares y el monto de las mismas varía según la categoría de facturación del trabajador, decreciendo a medida que dicha categoría aumenta⁴³.

Por último, aunque no forma parte del Sistema de Seguridad Social, también resulta pertinente hacer referencia a otro mecanismo que, indirectamente, cumple el mismo rol que esas prestaciones. En este sentido, la deducción de un monto de dinero al momento de pagar el impuesto a las ganancias, en concepto de asignaciones familiares, también puede ser considerada como otra forma de brindar una transferencia monetaria a los hogares con menores. En este caso, la encargada de administrar dicha deducción es la AFIP (Curcio, 2011).

De este modo, se establecen tres vías alternativas de cobertura: mediante el subsistema de asignaciones familiares de base contributiva; a través del subsistema no

⁴² El beneficio se divide en dos partes: una asignación que se abona mensualmente y que es equivalente al 80% del monto total, y una segunda parte que se compone del 20% restante, la cual se acumula en una caja de ahorro. El cobro de dicho restante retenido queda sujeto a la verificación del cumplimiento de un conjunto de requisitos establecidos como condicionalidades, referidos a la acreditación de los certificados de vacunación y del ciclo escolar lectivo correspondiente (ANSES, 2011).

⁴³ Decreto 593/2016. Disponible en: <https://www.boletinoficial.gob.ar/web2/utills/pdfView?file=%2Fpdf%2Fnorma%2F143863%2F20160419%2FPrimera%2FvQQyAVURNHU3Fzp%2BYqs0ni1bLS1JVi1bLYua1iMkx5SN2WK16BZ43Tc%3D%2FO> (Accedido el 17/01/2019).

contributivo; y a partir de la deducción de un monto de dinero, en concepto de asignaciones familiares, al pagar el impuesto a las ganancias.

3.1.1.3. Subsistema de Desempleo

Los Seguros de Desempleo consisten en brindar cierto respaldo en los ingresos mientras algún miembro del hogar permanece desocupado, de modo de evitar grandes cambios en el consumo de los hogares, así como una base de estabilidad que permita la búsqueda de trabajo y su reincorporación en mejores condiciones. Es uno de los instrumentos más utilizados en los países centrales y su diseño tradicional se basa en el principio de seguro (Bonari *et al.*, 2009).

En Argentina, la protección por desempleo tiene como antecedente el programa para los trabajadores de la construcción de 1967, así como otras normas transitorias, sancionadas en la década del ochenta, destinadas al otorgamiento de subsidios temporales por desocupación (Curcio, 2011). Recién en 1991, con la aprobación de la Ley Nacional de Empleo (Ley 24.013), nuestro país pasa a tener un cuerpo orgánico de políticas vinculadas al trabajo, con el fin de enfrentar los cambios sucedidos en el mundo laboral. Con respecto a la protección por despido, dicha ley instituye el Sistema de Prestaciones por Desempleo (Bonari *et al.*, 2009).

De este modo, la Ley 24.013 crea el Fondo Nacional de Empleo (FNE), el cual es utilizado para financiar al Sistema Integral de Prestaciones de Desempleo y otros programas determinados por dicha ley. Los recursos del FNE se obtienen a través de las contribuciones de los empleadores; de los aportes personales de los beneficiarios que reingresen a la actividad; de los aportes del Estado; y de otros recursos, como donaciones, intereses, multas, saldos no utilizados de ejercicios anteriores, entre otros. Los recursos provenientes de aportes y contribuciones se destinan a financiar el Sistema Integral de Prestaciones por Desempleo. Por su parte, los aportes del Estado y los otros ingresos se dirigen a financiar programas y proyectos tendientes a la generación de puesto de trabajo, así como a los servicios administrativos, de formación y de empleo encomendados al Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (ANSES, 2011), convertido a partir del 2018 en Secretaría de Trabajo y Empleo.

Las personas que cuentan con esta protección son quienes mantienen un contrato de trabajo regido por la Ley de Contrato de Trabajo. El acceso a las prestaciones requiere que las mismas se encuentren en una situación legal de desempleo, haber cotizado al Fondo Nacional de Empleo un período mínimo de seis meses durante los tres años

anteriores al cese de la actividad, y no percibir beneficios previsionales o pensiones no contributivas (Bonari *et al.*, 2009). Forman parte del mencionado sistema la prestación económica mensual por desempleo, la prestación médico-asistencial, el pago de las asignaciones familiares y el cómputo de los aportes previsionales durante el período de vigencia del seguro (ANSES, 2011).

Este beneficio tiene un carácter distributivo por la naturaleza misma de su financiamiento, puesto que quienes se encuentran ocupados financian a las personas desocupadas (Bonari *et al.*, 2009).

3.1.1.4. Subsistema de Riesgos del Trabajo

El tratamiento tradicionalmente otorgado a las lesiones ocasionadas por accidentes en el lugar de trabajo tenía como eje, en nuestro país, la compensación económica del daño ocurrido por parte del empleador. Sin embargo, tales resarcimientos involucraban extensos procesos judiciales, lo cuales diluían el objetivo de reparación de los daños a la salud, generando tanto incertidumbre a los trabajadores sobre la protección como imprevisibilidad financiera a los empleadores (Curcio, 2011). Si bien encontramos antecedentes relacionados con este tipo de protección en el año 1912, es con la sanción de la Ley 24.557 en 1996, denominada Ley de Riesgos del Trabajo, que se incorpora a la estructura jurídica del país un sistema de prevención y reparación de los siniestros laborales (Curcio, 2011).

A diferencia del tratamiento anterior, el nuevo sistema se basa en un esquema de aseguramiento privado que pone énfasis en la prevención, antes que en las lesiones ocasionadas por accidentes laborales. Adicionalmente, y como una forma de corregir las debilidades del régimen anterior, este sistema tiene como objetivos principales brindar reparaciones integrales y oportunas, tanto asistenciales como económicas, y permitir que los costos que deban afrontar los empleadores sean previsibles (Bonari *et al.*, 2009).

Las prestaciones por accidentes de trabajo y enfermedades laborales se hallan a cargo de instituciones privadas, creadas específicamente para estas finalidades. Se trata de las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART), las cuales se encuentran controladas por la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT), dependiente de la Secretaría de Seguridad Social (ANSES, 2011). La definición del alcance del sistema de aseguramiento implica cuatro aspectos: las contingencias a ser aseguradas, las obligaciones de los agentes que intervienen, el tipo de prestaciones previstas y el financiamiento del sistema (Bonari *et al.*, 2009).

Con respecto a las contingencias aseguradas, se distinguen dos tipos de ellas: los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales. Los primeros son todos aquellos acontecimientos súbitos y violentos que ocasionen un daño a la persona que trabaja, ocurrido durante su labor o en el trayecto entre el domicilio y el lugar del trabajo. Por su parte, las enfermedades profesionales son aquéllas que se derivan de la exposición prolongada a una actividad laboral. En cuanto a las obligaciones, se exige a todos los empleadores, tanto del sector público como del privado, que contraten un seguro para su personal a través de las ART (Bonari *et al.*, 2009). Por otra parte, las prestaciones que deben brindar las ART son de dos tipos: prestaciones económicas, relacionadas con compensaciones monetarias por las pérdidas económicas asociadas a accidentes y enfermedades laborales, las cuales están estipuladas según el grado de incapacidad padecido por el trabajador⁴⁴; y prestaciones en especie, las cuales tienen como objetivo proveer cobertura médico-asistencial a los asegurados cuando ocurre un accidente o enfermedad laboral (ANSES, 2011). Tales prestaciones son irrenunciables para el trabajador, en el sentido de que no pueden cambiarse por dinero, al mismo tiempo que son automáticas, puesto que constituyen parte del contrato establecido entre el empleador y la ART. Finalmente, el sistema se financia a través de las cuotas abonadas por el empleador a la ART contratada. El monto de las mismas se acuerda entre las partes y su valor se vincula a los riesgos inherentes de la actividad desarrollada por el empleador⁴⁵ (Bonari *et al.*, 2009).

3.1.2. Sistema Nacional del Seguro de Salud

El Sistema Nacional del Seguro de Salud fue creado a través de la Ley 23.661 de 1989, declarando como objetivo fundamental “proveer el otorgamiento de prestaciones de salud igualitarias, integrales y humanizadas, tendientes a la promoción, protección, recuperación y rehabilitación de la salud, que respondan al mejor nivel de calidad

⁴⁴ El procedimiento para la identificación de la incapacidad se inicia con la valoración y dictamen de las ART. Esta valoración es considerada “objetiva”, puesto que se determina de acuerdo a manuales de procedimientos y a partir del listado de enfermedades. Asimismo, la determinación del grado de incapacidad debe contar con la aceptación de la persona damnificada y, en caso de divergencias en cuanto al grado de incapacidad, el contenido y alcance de las prestaciones, la ley prevé instancias de reclamo (Bonari *et al.*, 2009).

⁴⁵ La cuota tiene dos componentes: un monto fijo estimado por cada trabajador, cuya finalidad es financiar las prestaciones en especie en caso de ocurrencia de algún siniestro; y una alícuota porcentual sobre la masa salarial declarada, la cual se destina a financiar una compensación por la pérdida de oportunidad del trabajador de generar ingresos (Bonari *et al.*, 2009).

disponible y garanticen a los beneficiarios la obtención del mismo tipo y nivel de prestaciones” (ANSES, 2011: 22).

Los primeros antecedentes del sistema de Obras Sociales Nacionales fueron los agrupamientos, a principios del siglo XX, de algunos trabajadores en asociaciones mutuas. Estas asociaciones tenían varios objetivos, entre los cuales la atención médica era el más generalizado. La evolución y crisis de este sistema, junto con las políticas implementadas entre 1943 y 1955, fueron el embrión desde el cual se fue desarrollando un seguro de salud obligatorio para los trabajadores en relación de dependencia, según su rama laboral. En 1970, mediante la Ley 18.610, se extendió de manera obligatoria el seguro de salud a todos estos. Dicha ley determinaba la cautividad del aporte a una Obra Social definida por tipo de actividad, donde la administración de la misma estaba a cargo del sindicato, mientras que de la regulación del sistema se encargaba el Instituto Nacional de Obra Social (INOS). Este último contaba con capacidad discrecional para manejar un fondo de distribución que compensara las diferencias entre las Obras Sociales (Bonari *et al.*, 2009). Consecuentemente, se constituyeron instituciones con beneficiarios de altos salarios, que les permitía disponer de ingresos medios y altos, y Obras Sociales con beneficiarios de bajos salarios, lo que les representaba reducidos ingresos. De este modo, la administración por sindicato abrió la posibilidad de implementar muy diferentes estrategias prestacionales y de gestión, que a su vez dio lugar a estructuras de gastos muy disímiles (Curcio, 2011).

En 1993, mediante el Decreto 9/1993, se inició un proceso de desregulación del mercado de seguros sociales de salud a nivel nacional, que introdujo dos transformaciones de importancia. La primera consistió en la libre elección de la Obra Social, a partir de lo cual los trabajadores tendrían la posibilidad de elegir a cuál de ellas afiliarse, siempre dentro del régimen nacional. La segunda transformación, menos discutida pero, sin embargo, con un gran impacto, declaró el aporte como de carácter personal y solidario, eliminando el mecanismo de redistribución que, aunque fuertemente segmentado en el interior de cada sector de actividad, había sido el que mejor había funcionado históricamente (Curcio, 2011).

Sin embargo, recién en 1996 comenzó su implementación. En ese año, en función del Decreto 1.615/06, todas las entidades pasaron a ser reguladas por la Superintendencia de Servicios de Salud (Bonari *et al.*, 2009). Complementariamente, se introdujeron dos cambios significativos en las reglas de juego. Por un lado, se estableció una Prestación Médica Obligatoria (PMO), la cual consiste en una canasta básica de

servicios de salud que obligatoriamente todas las Obras Sociales deben brindar a sus asegurados. De acuerdo con la legislación, si bien las aseguradoras no pueden negar la cobertura de la PMO, están habilitadas a cobrar primas adicionales para ofrecer servicios no incluidos en ésta (Bonari *et al.*, 2009). Este mecanismo fue la contracara, en el plano de la oferta, de lo que la personalización del aporte implicó desde la demanda, generando una diferenciación de paquetes de servicios según el nivel de ingresos de los afiliados, expandiéndose la segmentación al interior de las instituciones (Danani citada en Curcio, 2011). Por otra parte, se diseñó un mecanismo de distribución automática del fondo solidario de redistribución de las Obras Sociales (Bonari *et al.*, 2009). La desregulación del sistema de Obras Sociales se profundizó en el año 2000, a través de lo dispuesto por el Decreto 446/00, permitiendo la elección entre Obras Sociales, prepagas y empresas formadas con el objetivo de prestar cobertura médica, las cuales estuviesen adheridas al Sistema Nacional del Seguro de Salud (Bonari *et al.*, 2009).

Según lo dispuesto por la Ley 23.661, se encuentran incluidos en el seguro todos los beneficiarios comprendidos en la Ley de Obras Sociales (Ley 23.660); los trabajadores autónomos incluidos en el Régimen Nacional de Jubilaciones y Pensiones; y las personas que, con residencia permanente en el país, se encuentren sin cobertura médico-asistencial por carecer de tareas remuneradas o beneficios previsionales (ANSES, 2011).

De este modo, el sistema se encuentra compuesto por prestadores de diferente índole: el Régimen Público, mediante instituciones bajo la órbita del Estado Nacional, Estados provinciales o municipales, como es el caso de hospitales, dispensarios y centros de salud; el Sistema de Obras Sociales Nacionales, el cual gestiona las prestaciones de salud para los trabajadores y su núcleo familiar primario, regulado por la Superintendencia de Servicios de Salud (SSS); otras Obras Sociales, como el caso de aquellas no reguladas por la SSS (INSSJP, Fuerzas Armadas y de Seguridad, Poder Legislativo) y las Obras Sociales provinciales; las empresas de medicina prepaga, reguladas por el Ministerio de Salud; y, por último, otras instituciones del sector privado, como los institutos, prepagas, sanatorios y clínicas (ANSES, 2011).

De entre estas instituciones, se destaca el Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (INSSJP), también conocido como Programa de Atención Médica Integral (PAMI). El mismo fue creado en el año 1971, a partir de la Ley 19.032, con el objetivo de otorgar cobertura médico-asistencial a los jubilados y pensionados del régimen previsional nacional, así como a su grupo familiar primario (ANSES, 2011). Dicha institución representa la estructura de la Seguridad Social más importante del país en

términos de cantidad y tipos de beneficiarios, lo cual la constituye en una pieza estratégica en la definición de contratos y mecanismos de pago a prestadores privados y del sector farmacéutico. Este organismo se financia con los aportes de los trabajadores en actividad, y sus correspondientes contribuciones patronales; los aportes de los trabajadores pasivos; y las contribuciones del Tesoro Nacional (Curcio, 2011).

Con respecto a las Obras Sociales Provinciales, éstas brindan cobertura de salud a los trabajadores en relación de dependencia, tanto activos como pasivos, de las administraciones públicas provinciales y municipales (estas últimas, por convenio). La afiliación es obligatoria y se hace extensiva al grupo familiar primario. Si bien las mismas tienen varias características similares, no llegan a conformar un sistema debido a que no poseen un marco u órgano rector común. Tampoco se encuentran comprendidas en las leyes nacionales que sustentan la creación del Sistema Nacional de Seguros de Salud. La principal fuente de financiamiento proviene de los aportes y contribuciones salariales que se distribuyen entre los trabajadores y el empleador, no siendo el porcentaje de los mismos uniformes entre provincias (Bonari *et al.*, 2009).

Los trabajadores independientes registrados bajo el Régimen de Autónomos no se encuentran alcanzados por el sistema ni están obligados a contratar seguros de salud, excepto los Monotributistas que, a excepción de los Promovidos, poseen cobertura a través de las Obras Sociales Nacionales, para lo cual realizan sus contribuciones (Curcio, 2011).

Finalmente, como antes se detalló, nuestro sistema de aseguramiento de salud cuenta con la participación del sector privado, mediante el financiamiento personal de este tipo de prestaciones a través de empresas de medicina prepaga y otras instituciones privadas (Bonari *et al.*, 2009).

3.2. Los niveles de protección de la Seguridad Social para los trabajadores no asalariados

Como mencionáramos al comienzo de este apartado, el Sistema de Seguridad Social en nuestro país fue estructurando, a lo largo de su desarrollo, grupos sociales diferenciados entre sí en función del lugar que fueron ocupando dentro del mundo de trabajo. En este sentido, tanto los modos de acceso al sistema como los alcances de la protección brindada por el mismo se vieron condicionados por ese vínculo laboral. De este modo, las formas en las cuales los sujetos se relacionan con el trabajo configuran

situaciones particulares, presentándole ciertos desafíos al Sistema de Seguridad Social para proteger, por igual, a todos los sujetos trabajadores.

La Seguridad Social se ha ido construyendo, históricamente, en función de brindar protección a los trabajadores asalariados, la categoría principal y mayoritaria en la estructura ocupacional argentina (Vázquez, 2011). Sin embargo, como analizáramos en capítulos previos, en el último tiempo están cobrando mayor relevancia otros-tipos-de-trabajos diferentes al asalariado, los cuales comienzan a generar muchos interrogantes sobre las formas de garantizar sus derechos a la protección.

Por este motivo, consideramos relevante detenernos en el análisis de las relaciones que mantienen este tipo de sujetos trabajadores con la actual estructura de protecciones. Para adentrarnos en ello, indagaremos los niveles de protección que cada uno de los componentes del Sistema de Seguridad Social suponen para los trabajadores no asalariados. Entenderemos por niveles de protección al tipo de prestaciones que los distintos componentes del sistema supone, esto es, qué clase de contingencias y hasta dónde son cubiertas en cada caso.

Ahora bien, antes de ello, es preciso realizar una observación previa. Para el relevamiento de aquellas experiencias que implican formas diferentes al trabajo asalariado existe, actualmente, una dificultad, la cual ya fue mencionada en el primer capítulo. Como se indicó, hay todo un gran y heterogéneo conjunto de sujetos que viven de su trabajo que no se encuadra en los típicos esquemas laborales, para los que resulta complejo encontrar indicadores que los comprendan. Como explican Hintze y Vázquez (2011) en la investigación que realizan sobre lo que ellos llaman “trabajadores autogestionados”, los cuales son caracterizados por su componente asociativo y de autogestión, los mismos no tienen expresión como categoría ocupacional específica en los sistemas estadísticos. Situación que se vuelve representativa para el resto de los otros-tipos-de-trabajo que analizáramos en el capítulo anterior, mucho de los cuales son más fragmentados y dispersos. Con lo cual, para aproximarnos a este conjunto de trabajadores no asalariados, hoy en día solo contamos con categorías como la de “trabajador independiente”. A su vez, para poder indagar lo propuesto, deberemos retomar los regímenes a partir de los cuales estos “trabajadores independientes” logran acceder a la Seguridad Social, esto es, su forma de inscripción al sistema.

Para ubicarnos en el esquema general, desde el punto de vista de la identificación y medición empírica del trabajo, tanto el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas como la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística

y Censos del INDEC especifican, dentro del universo de los ocupados⁴⁶, cuatro modalidades en su clasificación de las categorías ocupacionales: patrón o empleador, trabajador por cuenta propia, obrero o empleado y trabajador familiar sin salario. Las categorías de patrón o empleador y de trabajador por cuenta propia son las que conforman el subconjunto de los “trabajadores independientes”, dado que en estos casos son los mismos trabajadores quienes asumen los riesgos económicos de las actividades por ellos desempeñadas⁴⁷. En términos generales, el trabajador por cuenta propia se diferencia del empleador por el hecho de que no ocupa personal en relación de dependencia, del empleado porque no depende de un patrón y, finalmente, del trabajador sin salario debido a que percibe ingresos por su trabajo (Casalí *et al.*, 2018). Como puede apreciarse, la categoría de trabajadores independientes incluye una amplitud de situaciones laborales que se caracterizan por altos grados de heterogeneidad⁴⁸. El rasgo que comparten es que la relación con sus trabajos no está mediada por un vínculo salarial (Curcio y Beccaria, 2011).

Como mencionáramos anteriormente, este grupo de sujetos trabajadores pueden acceder a la Seguridad Social, en el ámbito nacional, mediante dos regímenes contributivos⁴⁹: por un lado, el Régimen General de Autónomos; por otro lado, el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes - Monotributo, con sus subregímenes de

⁴⁶ A los fines estadísticos y para el análisis económico, la población de un país se divide en dos grandes grupos: la población económicamente activa (PEA) y los inactivos. La población activa está compuesta por los ocupados y los desocupados, mientras que la población inactiva, por su parte, se compone de jubilados y pensionados, rentistas, estudiantes, amas de casa, persona con discapacidad y menores (Curcio y Beccaria, 2011).

⁴⁷ De acuerdo con la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo de la OIT (CISE-93), los trabajadores independientes “son aquellos trabajadores cuya remuneración depende directamente de los beneficios (o del potencial para realizar beneficios) derivados de los bienes o servicios producidos. Los titulares toman las decisiones operacionales que afectan a la empresa, o delegan tales decisiones, pero mantienen la responsabilidad por el bienestar de la empresa” (Casalí *et al.*, 2018:14).

⁴⁸ Además de las diferencias más evidentes entre empleadores y trabajadores por cuenta propia, al interior de cada uno de ellos existen grandes divergencias. Para el caso de los cuentapropistas, se pueden distinguir tres categorías laborales: los cuentapropistas profesionales, los cuentapropistas de oficio y los cuentapropistas de subsistencia, según la clasificación propuesta por Lépore y Schleser, retomada por Casalí *et al.* (2018).

⁴⁹ Anteriormente a estos regímenes, la Ley 14.397 de 1954 había creado para este grupo un régimen administrado por tres cajas: empresarios, profesionales y trabajadores independientes. El mismo fue posteriormente unificado, en el año 1969, con Ley 18.038, estableciendo un Régimen de Jubilaciones y Pensiones para Trabajadores Autónomos que gestionó la Caja Nacional de Previsión de Trabajadores Autónomos, la cual, mediante la Ley N° 17.575 de 1968, ya había unificado administrativamente en una única caja a las anteriormente mencionadas (Casalí *et al.*, 2018).

Monotributo Social y Monotributo Promovido⁵⁰. Estos regímenes definen la cobertura y la cotización de los trabajadores independientes a la Seguridad Social, los cuales presentan diferencias significativas en cuanto a la protección frente a diversas contingencias, no solo entre sí, sino, principalmente, con los trabajadores en relación de dependencia (Casalí *et al.*, 2018).

Ahora bien, dado que la gran mayoría de las experiencias de la economía popular descritas en el apartado anterior acceden a la Seguridad Social, cuando logran hacerlo, inscribiéndose como monotributistas o monotributistas sociales⁵¹, contemplaremos estos mecanismos de protección, a los que recurren y parcialmente los contienen, para el análisis de los niveles de protección que les brinda la Seguridad Social. Esta situación resulta indistinta ya sea que se trate de sujetos que trabajen individual, familiar o colectivamente, puesto que, como mencionábamos anteriormente, no existe una figura especial que los contemple⁵².

Teniendo estas aclaraciones en consideración, pasaremos a analizar los niveles de protección que la Seguridad Social brinda según sea el tipo de régimen en el que esté inscripto el sujeto trabajador.

3.2.1. Los niveles de protección del Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes – Monotributo

Los trabajadores comprendidos en el *Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes - Monotributo*⁵³, se encuentran cubiertos frente a las contingencias de

⁵⁰ A la cobertura brindada por estos regímenes, se agrega la dispuesta por las Cajas de Previsión y Seguridad Social para Profesionales, creadas y reguladas en el ámbito provincial (Casalí *et al.*, 2018). Su incorporación al sistema integrado de jubilaciones y pensiones es voluntario (Casalí y Ohaco, 2009).

⁵¹ Los patrones, generalmente, cotizan al Régimen General de Autónomos o, si son profesionales universitarios, lo hacen a sus correspondientes Cajas de Profesionales Provinciales. Para el caso de los cuentrapropistas, los mismos cotizan, en su gran mayoría, como monotributistas (Casalí y Ohaco, 2009).

⁵² Como indican Deux Marzi y Hintze (2014) para el caso de los trabajadores autogestionados que forman parte de una cooperativa, el acceso a la Seguridad Social de éstos se reglamenta a través de la Resolución 784/92 de la ANSES, que define que “los asociados a cooperativas de trabajo no revisten la calidad de dependientes de la misma, debiendo considerarlos trabajadores autónomos”. En consecuencia, el INAES dispuso que las cooperativas de trabajo debidamente registradas podrán solicitar la inscripción de sus asociados en el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (Deux Marzi y Hintze, 2014).

⁵³ El Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, denominado Monotributo, se estableció en el año 1998 mediante la Ley 24.977. Pueden adherir al mismo los trabajadores independientes que reúnan determinados requisitos, los cuales se encuentran vinculados con los ingresos brutos, la superficie destinada a la actividad y la energía eléctrica consumida, entre otros; aunque, en la práctica, son los ingresos brutos el requisito mayormente determinante (Casalí y Ohaco, 2009). El importe mensual está comprendido por un impuesto integrado sustitutivo del impuesto al valor agregado y del impuesto a las ganancias, un componente previsional con destino al SIPA y un componente de Obra Social. Hasta diciembre de 2016,

vejez, invalidez y muerte mediante la jubilación ordinaria, el retiro por invalidez, la pensión por fallecimiento y la prestación por edad avanzada, establecidas en el subsistema previsional (Casalí *et al.*, 20018). Por su parte, su haber previsional se encuentra integrado por una Prestación Básica Universal (PBU), una Prestación Compensatoria (PC) y una Prestación Adicional por Permanencia (PAP)⁵⁴ (Deux Marzi y Hintze, 2014).

En cuanto a la seguridad en la salud, los monotributistas tienen cobertura de salud en la etapa activa correspondiente al Plan Médico Obligatorio, el cual es provisto a través del Sistema Nacional del Seguro de Salud. A opción de los afiliados, también puede incorporarse al grupo familiar primario a través de una cotización adicional fija por cada uno de sus integrantes (Deux Marzi y Hintze, 2014). Luego, como beneficiarios de una prestación previsional, los trabajadores tienen cobertura médico-asistencial por parte del INSSJyP - PAMI (Casalí *et al.*, 2018).

Con respecto a las asignaciones familiares, quienes se encuentren inscriptos hasta la categoría “I” tendrán derecho al cobro de la asignación por hijo, por hijo con discapacidad, prenatal y a la ayuda escolar anual. En cambio, quienes tributen en la categoría “J” o superior, tendrán únicamente cobertura de la asignación por hijo con discapacidad. El monto de dichas asignaciones variará en función de cada categoría, decreciendo la prestación a medida que dicha categoría aumente⁵⁵.

Por último, en este régimen no se encuentran comprendidas las coberturas en caso de desempleo, accidentes del trabajo y enfermedades profesionales (Casalí *et al.*, 2018), debido a que a este tipo de protecciones solo está reglamentada para quienes trabajen en relación de dependencia.

cotizaban un monto fijo mensual al sistema previsional y de salud en todas las categorías, en tanto que los montos impositivos variaban según la categoría. Con la sanción de la Ley 27.346/2016, se produjeron modificaciones y se estableció la introducción de la progresividad en las cotizaciones en función de las categorías. Como resultado, las cotizaciones a la Seguridad Social quedaron desdobladas en dos tipos diferenciados en función de las categorías del Monotributo: un monto fijo de cotización por Obra Social y un monto variable en función de la categoría del cotizante en el caso del componente previsional (Casalí *et al.*, 2018).

⁵⁴ En nuestro país, la jubilación se encuentra compuesta por la Prestación Básica Universal (PBU), la Prestación Compensatoria (PC) y la Prestación Adicional por Permanencia (PAP). La PBU tiene como finalidad brindar una prestación uniforme a quienes hayan alcanzado la edad y hayan efectuado aportes en toda o gran parte de su vida activa, con independencia de las remuneraciones o rentas percibidas. La PC tiene como objetivo compensar los aportes efectuados en el anterior sistema hasta el 30/06/94. La PAP solo se otorga a los afiliados que tienen aportes con posterioridad al 30/06/1994 y que cumplan con los requisitos de edad y años de aportes establecidos para la PBU (Casalí, *et al.*, 2018).

⁵⁵ Decreto 593/2016. Ver nota al pie 7.

3.2.2. Los niveles de protección del Monotributo Social

Los trabajadores inscriptos en el Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social se encuadran en una categoría especial denominada *Monotributo Social*⁵⁶. Los mismos tienen cobertura frente a las contingencias de vejez, invalidez y muerte, establecidas en el subsistema previsional, del mismo modo que los monotributistas “regulares”: jubilación ordinaria, retiro por invalidez, pensión por fallecimiento y prestación por edad avanzada (Casalí *et al.*, 2018). En cambio, su haber previsional se encuentra integrado solo por la Prestación Básica Universal (PBU) (Deux Marzi y Hintze, 2014).

Respecto de la cobertura de salud, la misma es igual que en el régimen anterior. Durante la etapa activa, están protegidos por las prestaciones del Plan Médico Obligatorio, provisto por el Sistema Nacional del Seguro de Salud, pudiendo incorporar al grupo familiar primario a través de una cotización adicional por cada miembro (Deux Marzi y Hintze, 2014). En su etapa pasiva, al acceder a una prestación previsional, tiene cobertura médico-asistencial a través del INSSJyP - PAMI (Casalí *et al.*, 2018).

En cuanto a las asignaciones familiares, este tipo de monotributo es compatible con las percepciones de la Asignación Universal por Hijo (AUH) para Protección Social y la Asignación Universal por Embarazo para Protección Social (AUE), comprendidas en el subsistema no contributivo (ANSES, 2011).

Por último, al igual que en el caso anterior, los trabajadores inscriptos en el Monotributo Social no están cubiertos en caso de desempleo, accidentes del trabajo y enfermedades profesionales (Casalí *et al.*, 2018).

⁵⁶ Este tipo de monotributo se trata de un régimen especial, que se crea con la promulgación de la Ley 25865 en el año 2004, consistente en “una categoría tributaria permanente que reconoce la realización de actividades productivas, comerciales y de servicios por parte de la población en situación de vulnerabilidad social”. Pueden inscribirse al mismo emprendedores en situación de vulnerabilidad social y miembros de cooperativas (con un mínimo de seis asociados), los cuales no generen ingresos anuales mayores a los montos establecidos y que su actividad sea relevante para el Desarrollo Local y la Economía Social (Deux Marzi y Hintze, 2014). En este caso, los trabajadores solo cotizan el 50% del componente de la Obra Social de la categoría más baja del Monotributo, mientras que el componente impositivo y el previsional están subsidiados en su totalidad. Tendrán derecho a computar para la jubilación mínima como período trabajado aquel que transcurra desde su adhesión al régimen y mientras permanezca en esa condición, y podrán emitir facturas (Casalí *et al.*, 2018).

3.3. Principales dificultades de la actual estructura de la Seguridad Social para los trabajadores no asalariados

De acuerdo a la descripción anteriormente realizada, podemos observar importantes limitaciones en cuanto a las prestaciones que los distintos componentes de la Seguridad Social suponen para los trabajadores no asalariados. Esto pone en evidencia las disparidades que se configuran entre los diversos grupos de trabajadores a partir de la actual estructuración de nuestro Sistema de Seguridad Social.

Como una primera apreciación, resulta relevante mencionar el hecho de que, al acceder los trabajadores no asalariados a la Seguridad Social mediante el Régimen Simplificado, encuadrándolos como “pequeños contribuyentes”, los mismos resultan considerados, legalmente y en la práctica, como pequeños empresarios individuales. Ello conduce a que se les cobre un componente impositivo, como si fueran empresarios que obtienen un excedente o ganancia, mientras que, en la práctica, a través de su trabajo obtienen ingresos y recursos materiales orientados a la reproducción de la vida. Incluso en el caso del Monotributo Social, al cual acceden quienes se encuentren en condiciones de vulnerabilidad social, esta percepción no cambia, puesto que el componente impositivo se encuentra subsidiado por el Estado (Casalí *et al.*, 2018). En definitiva, cualquiera sea el régimen en el que se puedan inscribir para acceder a la Seguridad Social, estos sujetos trabajadores siempre pagan un “impuesto por trabajar” (Chulman citada en Hintze y Vázquez, 2011) y se los asimila a “pequeños empresarios”.

Por otra parte, haciendo un balance general, cuando se examinan los niveles de protección “legal” (Casalí *et al.*, 2018) de los distintos regímenes analizados, se advierte que los trabajadores no asalariados se encuentran excluidos de las prestaciones por desempleo y por riesgos de trabajo, las cuales sí protegen a los trabajadores asalariados (Casalí *et al.*, 2018). De este modo, los trabajadores que no se encuentran en relación de dependencia pueden acceder a menos componentes de la Seguridad Social. Sin embargo, a ello se le suma las diferencias en lo que respecta al alcance de las protecciones que tienen aseguradas, esto es, hasta donde son cubiertas las distintas contingencias.

En relación a esto, otro de los problemas de este tipo de regímenes se encuentra asociado a las características de su cobertura de salud. El plan de salud al que permite acceder ambos monotributos supone una serie de prestaciones básicas definidas por el Programa Médico Obligatorio, debiendo abonarse aparte, por medio de un sistema de co-pagos, todas aquellas que no se encuentren incluidas (Hintze y Vázquez, 2011). Además,

no se encuentra cubierto su grupo familiar primario, debiendo afiliarse a sus miembros a través de una cotización adicional fija por cada uno de ellos (Deux Marzi y Hintze, 2014). De esta manera, la cobertura de la salud a la que finalmente se pueda acceder quedará restringida a las posibilidades económicas de cada hogar (Deux Marzi y Hintze, 2014).

De este modo, la muy desigual capacidad económica se traducirá en la existencia de grandes desigualdades en la protección. Ello se ve reflejado tanto en la afiliación a Obras Sociales de diferente calidad y solidez prestacional, como en la posibilidad de contratar seguros privados en el mercado, quedando el régimen público, generalmente, como residual. Esto conduce a que el objetivo declarado del Seguro Nacional de Salud de garantizar atención sanitaria integral e igualitaria a toda la población, que señaláramos al analizar el sistema de salud, sea más una declaración formal que un hecho concreto. La división entre los sub-sistemas que brindan cobertura a la población entre público, de la Seguridad Social y sector privado, cada vez resulta más fragmentado y con débiles relaciones entre las diferentes instituciones⁵⁷ (Curcio, 2011).

En cuanto a la cobertura previsional, quienes hayan aportado al Monotributo percibirán el haber jubilatorio mínimo. Debido a que el haber previsional se calcula sobre las cotizaciones correspondientes a las categorías en que se inscribió el trabajador, las cuales son fijas y no dependen de su ingreso obtenido, ello deviene en una notoria subestimación de los ingresos (Deux Marzi y Hintze, 2014). De este modo, no importa en qué categoría se inscriba, su jubilación siempre será la mínima (Casalí *et al.*, 2018). Ello representa una gran diferencia con los trabajadores en relación de dependencia, para los cuales el aporte previsional es un porcentaje de su sueldo bruto⁵⁸. Para el caso de los monotributistas sociales, a ello se le suma que este régimen solo contempla para el cálculo previsional la Prestación Básica Universal (PBU) (Deux Marzi y Hintze, 2014).

Por otra parte, si se observan las diferentes historias laborales, existen casos de trabajadores que se han desempeñado como asalariados con anterioridad a su inscripción como independientes. En estos casos, a los aportes efectuados durante su trayectoria laboral en relación de dependencia se suman los realizados en condición de

⁵⁷ Como explica Curcio (2011), el proyecto original del Seguro Nacional de Salud, elaborado durante el gobierno radical de 1983-1989, comprendía en una única estructura a todos los prestadores de salud. Finalmente el proyecto fue desdoblado en dos (Ley 23.660, de Obras Sociales Nacionales, y Ley 23.661, del Seguro Nacional de Salud), permaneciendo las Obras Sociales bajo dirección sindical.

⁵⁸ Decreto 679/95, el cual reglamenta los artículos 19, 20, 22, 24, 30, 34 bis, 35 y 38 de la Ley 24.241 y sus modificatorias, y el artículo 4 de la Ley 24.347. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/19348/norma.htm> (Accedido el 27/01/2019).

monotributistas, quedando el haber de la prestación previsional establecido sumando el cálculo que resulte, por separado, para los años de servicios en cada régimen (Casalí y Ohaco, 2009). Mientras más tiempo pasen aportando como monotributistas, ello repercutirá negativamente en su haber jubilatorio final, por los mismos motivos expresados anteriormente. Debido a ello, muchos terminarán accediendo, igualmente, al haber mínimo. También se da la situación de quienes han alcanzado la edad jubilatoria pero no cuentan con la cantidad necesaria de años aportados, por lo que no pueden retirarse (Hintze y Vázquez, 2011). Por ambos motivos, muchos se ven forzados a continuar trabajando, ya sea por la necesidad de generar un ingreso o complementarlo.

Con respecto a las asignaciones familiares, en un primer momento solo podían acceder a una parte de las mismas los monotributistas sociales mediante el régimen no contributivo de la Asignación Universal por Hijo para Protección Social (AUH), a la que más tarde se le sumó la percepción de la Asignación Universal por Embarazo para Protección Social (AUE). Luego, algunas de las protecciones familiares se extendieron a quienes se hallaban comprendidos en el Monotributo “regular”. Sin embargo, en ambos casos, estos regímenes permiten acceder a muchas menos asignaciones que para el caso de los trabajadores asalariados.

En cuanto a la cobertura de los trabajadores ante accidentes y enfermedades laborales mediante el sistema público de Seguridad Social, dicho seguro queda fuera del alcance de quienes no se encuentren en relación de dependencia. De este modo, los trabajadores no asalariados solo pueden acceder a algún tipo de seguro por su propia cuenta acudiendo al mercado, siendo además que, en general, se les exige para poder trabajar. Por otra parte, este tipo de pólizas privadas, como las de seguros de vida, accidentes personales o invalidez, implican alícuotas más costosas que las de cualquier ART, además de cubrir una mínima fracción de los siniestros ocurridos. A su vez, las mismas no cubren contra uno de los riesgos más significativos, el referido a los “salarios caídos” por los tiempos de licencia necesarios como consecuencia del accidente o enfermedad laboral (Deux Marzi y Hintze, 2014). Finalmente, la cobertura de las ART permite que los empleadores contraten un reemplazo cuando un trabajador asegurado deba ausentarse por enfermedad profesional o accidente laboral, a lo cual tampoco pueden acceder quienes conforman unidades económicas no típicamente capitalistas (Hintze y Vázquez, 2011).

Por otra parte, debido a que el seguro de desempleo también está regulado solo para los trabajadores en relación de dependencia, con ciertos requisitos que restringe

incluso para este tipo de casos su acceso, los trabajadores no asalariados no pueden contar con dicha protección. Como en el caso anterior, solo pueden asegurarse contra este riesgo recurriendo al mercado, es decir, contratando algún tipo de seguro privado.

A estos problemas de cobertura legal, se le suman otras dificultades de protección “efectiva” (Casalí *et al.*, 2018). Entre ellas, la elevada falta de registración es uno de los principales problemas, ocasionando una importante pérdida en la cobertura efectiva de la Seguridad Social. Existen elevados porcentajes de trabajadores independientes no registrados en el sistema, lo cual repercute, directamente, en la posibilidad de acceder a la protección para este conjunto de sujetos trabajadores (Casalí *et al.*, 2018)⁵⁹. Además, estos trabajadores se diferencian de los asalariados en que son ellos mismos los que deben declarar su actividad y registrarse (Casalí *et al.*, 2018).

Otro elemento que afecta a la protección efectiva de los trabajadores no asalariados se encuentra determinada por la irregularidad y discontinuidad en los pagos de las cotizaciones, lo que en muchos casos genera la interrupción de las prestaciones o del derecho de acceso a las mismas. La realización de los aportes a término define distintas posibilidades de acceso a las protecciones, dependiendo del tipo de la prestación, la cantidad y la continuidad de las cotizaciones (Casalí *et al.*, 2018). Por otra parte, el no cumplimiento de las obligaciones no solo conduce a la pérdida de los beneficios, sino que a ello se le suma el incumplimiento de la obligación impositiva, provocando una acumulación de deudas con el fisco por parte de estos trabajadores (Hintze y Vázquez, 2011). Estas condiciones de irregularidad y discontinuidad en los pagos generan, además, limitaciones para cumplir con el requisito de los treinta años de aportes, necesarios para poder acceder a los beneficios previsionales. En este sentido, el análisis de las altas jubilatorias de 2014-2015 muestra que, en el caso de los trabajadores no asalariados, quienes lograron acceder a las mismas lo hicieron, principalmente, por medio de la moratoria previsional, aportando en promedio solo el 16% de los años requeridos para el acceso al beneficio previsional (Casalí *et al.*, 2018)⁶⁰. Esto expresa las dificultades que continúa representado, para este sector de trabajadores, cumplir con las contribuciones.

⁵⁹ Conforme con los datos del último Censo Nacional de Población del 2010, la mayoría de los trabajadores independientes no se encuentran registrados, siendo el caso del 58% de los mismos. La porción más importante se concentra, especialmente, entre los cuentapropistas (Casalí *et al.*, 2018).

⁶⁰ Por su parte, los asalariados y los trabajadores con trayectorias mixtas (quienes han cotizado como asalariados y también en los regímenes de Monotributo, Autónomos y/o Casas Particulares) que accedieron a una moratoria aportaron en promedio el 30% de los años requeridos para la jubilación ordinaria (Casalí *et al.*, 2018).

Una última cuestión que resulta relevante mencionar, vinculada de algún modo a las problemáticas anteriores, es la imposibilidad que presenta el sistema para adecuar los pagos de las cotizaciones a la Seguridad Social a la evolución de su actividad económica. Cuestión que dificulta la continuidad de las contribuciones en los períodos de receso o disminución de sus actividades (Casalí *et al.*, 2018).

4. ALGUNAS RESPUESTAS, MUCHOS DESAFIOS

Actualmente, un creciente número de sujetos trabajadores genera su sustento material a partir de su propio trabajo, ya sea de forma individual, familiar o asociada, o una combinación de ellas. Los mismos constituyen un conjunto altamente heterogéneo, tanto en términos socioeconómicos como en lo que respecta a las formas y condiciones en las que desempeñan sus actividades. Sin embargo, esta heterogeneidad comparte una tendencia que atraviesa, con diferente intensidad, a estos sujetos, y es la que se refiere a los problemas vinculados al acceso y cobertura de la Seguridad Social.

Por este motivo, la cuestión de su protección ha sido un ámbito de interés y preocupación cada vez mayor, convirtiendo a este conjunto de trabajadores en un grupo particularmente relevante para el direccionamiento de políticas dirigidas a brindarles mayores niveles de protección social. En correspondencia con estas tendencias, nuestro país también ha tendido, en el transcurso del tiempo, a definir un conjunto de instrumentos en la búsqueda por adecuar el acceso y los niveles de protección de la Seguridad Social a la heterogeneidad propia de estos tipos de trabajos.

Históricamente ha existido una brecha en los sistemas de protección social en cuanto a las prestaciones relativas al trabajo asalariado y no asalariado, como pudimos constatar en el apartado anterior. La protección social, en general, y la Seguridad Social basada en esquemas de seguros, en particular, han tenido como eje central en su organización y financiamiento a la situación de los trabajadores asalariados (Bertranou y Saravia, 2009), propio de la época en la cual el sistema se desarrolló y desplegó sus principales protecciones. Pese a ello, realizando un recorrido sobre la evolución de la Seguridad Social en nuestro país, podemos observar que dicho sistema fue intentando “adaptarse” a los cambios acontecidos en el mundo del trabajo. De este modo, los sistemas de protección social los han ido incorporando bajo distintas modalidades, en un intento por cerrar las brechas de cobertura entre trabajadores asalariados y no asalariados.

Como una primera e importante medida llevada a cabo, se fragmentó el antiguo universo autónomo en varios regímenes, permitiendo otras vías de acceso a la Seguridad Social, las cuales se encuentran fuertemente vinculadas al registro formal del trabajo. El más importante de ellos, en términos de cantidad de afiliados, es el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes o Monotributo. De este modo, la creación del Monotributo permitió acceder a la registración de su trabajo a quienes no tenían la capacidad económica que implicaba el Régimen General de Autónomos. Su creación tuvo como objetivos simplificar el cumplimiento de las obligaciones impositivas y previsionales de los “pequeños contribuyentes”, incorporarlos a la Seguridad Social y reducir la carga que los trámites de las prestaciones y los costos de los pagos les representaban (Casalí y Ohaco, 2009). Otro paso más en dicha dirección lo constituyó la creación del Monotributo Social, con el objeto de facilitar y promover la incorporación al sistema de los sectores de trabajadores más vulnerables, así como mecanismo para regularizar las experiencias laborales que fueron promovidas desde el Estado a partir de diferentes programas sociales (Deux Marzi y Hintze, 2014). Ambos regímenes comparten, como importantes características, el hecho de ser menos complejos y onerosos que el Régimen General de Autónomos (Casalí y Ohaco, 2009).

Por otra parte, el financiamiento del sistema también sufrió importantes modificaciones. De este modo, las prestaciones no son financiadas exclusivamente por los aportes y las contribuciones provenientes del trabajo, sino que se complementan a través de impuestos. Una de las razones que impulsó este cambio se debió a la persistencia de altos niveles de evasión y elusión, aunque con el tiempo hubo una mejora en la cantidad de aportes realizados. Sin duda, remediar esta problemática continúa constituyendo uno de los grandes desafíos al que se enfrenta el sistema. Además, nuestro país se encuentra en una situación, similar al caso de muchos otros, donde la relación entre activos y pasivos es muy baja, por lo que resulta necesario consolidar el sistema de financiamiento tripartito para garantizar la viabilidad económico-financiera del sistema, principalmente la del subsistema previsional (Casalí y Ohaco, 2009).

Otro de los avances, relacionado con lo anteriormente mencionado, se verificó en el capítulo de las asignaciones familiares con la creación, dentro del subsistema no contributivo, de la Asignación Universal por Hijo para Protección Social (AUH) y luego con la Asignación Universal por Embarazo para Protección Social (AUE). Ello implicó la extensión de una parte de los beneficios del subsistema contributivo a amplios sectores de la sociedad que no estaban cubiertos, incluyendo al sistema a quienes se encontraban

en situación de mayor vulnerabilidad: trabajadores no registrados de bajos ingresos, desocupados, servicio doméstico y monotributistas sociales. Como lo entienden Danani y Hintze (2011), ello representó el paso que más avanzó en dirección a una simultánea reconfiguración del sistema de Seguridad Social y del de asistencia social, capaz de perfilar una nueva relación entre ambos. Finalmente, de forma más reciente fueron extendidas a los monotributistas “regulares” una parte de las asignaciones familiares, incorporando a otro gran conjunto de sujetos trabajadores que había quedado excluidos de este tipo de prestaciones.

A su vez, las distintas moratorias previsionales permitieron a numerosas personas poder acceder a un haber previsional, pese a no contar con la cantidad de años de aportes necesarios. Entre ellas, fue particularmente significativo el número de trabajadores no asalariados que se inscribieron a las mismas⁶¹. De este modo, tanto los trabajadores en relación de dependencia como los no asalariados que no tenían los años de aportes requeridos para acceder a una jubilación o pensión por fallecimiento, pero se encontraban en edad de retirarse, pudieron completarlos a través de la adhesión a una moratoria, la cual descontaba del beneficio otorgado el cargo mensual de la deuda acordada. Actualmente, por medio de la reforma dictada por la Resolución General Conjunto 4222/18 entre ANSES y AFIP⁶², se encuentran vigentes tres moratorias, con nuevos requisitos que restringen el acceso a las mismas. Las mismas son las moratorias previstas por la Ley 24.476, Ley 26.970 y Ley 25.994⁶³. Quienes no logren inscribirse a

⁶¹ Las altas jubilatorias de 2014-2015 indican que los trabajadores independientes representaron el 41,4% de las altas por moratoria, los trabajadores con trayectorias mixtas (quienes han cotizado como asalariados y también en los regímenes de Monotributo, Autónomos y/o Casas Particulares) consistieron en un 28,2% y el caso de asalariados fue de un 16% (Casalí *et al.*, 2018).

⁶² Resolución General Conjunta 4222/2018. Disponible en:

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/305000-309999/308370/norma.htm> (Accedido el 28/01/2019).

⁶³ Conforme a lo indicado en la página oficial de la ANSES, para la inclusión a la “Moratoria Ley 24.476” existe un nuevo requisito, el cual consiste en una evaluación socioeconómica previa; los períodos a incluir deben estar comprendidos entre el 01/01/1955 al 30/09/1993 y desde los dieciocho 18 años de edad. En cuanto a la “Moratoria Ley 26.970”, la misma continúa vigente para las mujeres que cumplan la edad jubilatoria (60 años, y menores de 65 años) prevista en el artículo 37 de la Ley 24.241; para los casos de los hombres que hayan cumplido la edad jubilatoria antes del vencimiento de la Ley 26.970 (18/09/16), el régimen continuará vigente ya que cumplieron el requisito de edad antes de su vencimiento y podrán solicitarla durante la vigencia de esta nueva ley (esta moratoria ya incluía como condición la evaluación de la situación patrimonial y socioeconómica de quien la solicitara -Casalí *et al.*, 2018-); los períodos a incluir deben estar comprendidos entre el 01/01/1955 al 31/12/2003 y desde los 18 años de edad. Por último, para el caso de la “Moratoria Ley 25.994”, para los hombres se restablece la vigencia del artículo 6° de la Ley 25.994 por el término de un año, prorrogable por un año más; su aplicación dependerá de lo que establezca la reglamentación que la AFIP dicte a tal efecto; los períodos a incluir deben estar comprendidos entre el

estas moratorias, pueden acceder, si cumplen con los requisitos, a la Prestación por Edad Avanzada⁶⁴ o, en su defecto, a la Prestación Universal para el Adulto Mayor (PUAM)⁶⁵ (ANSES, 2011), o bien, deberán continuar trabajando hasta completar los años de servicios requeridos para jubilarse.

Por último, otro elemento que también resulta pertinente mencionar, y que no fue previamente analizado, se refiere a la creación del Salario Social Complementario, contemplado dentro del marco de la Ley de Emergencia Social sancionada en 2016⁶⁶, el cual fue impulsado por las organizaciones de la sociedad civil. El mismo consiste en un complemento a los ingresos mensuales, en forma de transferencia monetaria, que perciben los trabajadores de la economía popular inscriptos en el Registro Nacional de la Economía Popular (RENATREP), creado a tal fin, para, de este modo, alcanzar ingresos que lleguen a cubrir los requerimientos mínimos para la subsistencia⁶⁷. Su acceso, sin embargo, se encuentra mediado por parte de ciertas organizaciones sociales, la cuales se encargan de la inscripción de estos trabajadores al RENATREP, no pudiendo éstos realizarlo de forma independiente, lo que limita su alcance a un sector de los trabajadores de la economía popular. Ahora bien, considerando lo que la OIT (2018) llama “seguridad del ingreso”, podríamos decir que el Salario Social Complementario permitiría iniciar un capítulo propio de discusión, abierto desde la iniciativa de la propia sociedad, en dirección a ampliar la perspectiva de este tipo de seguro. Si bien la OIT se refiera por “seguridad del ingreso” a las situaciones en las que los mismos pueden verse afectados por riesgos como el desempleo, la enfermedad, los accidentes del trabajo, la maternidad o la

01/01/1955 al 31/12/2003 para autónomo y hasta el 31/01/2004 si es monotributo, contando desde los 18 años de edad. (<https://www.anses.gob.ar/informacion/moratorias-previsionales>) (Accedido el 28/01/2019).

⁶⁴ Se trata de una pensión no contributiva establecida por la Ley N 24.463/1995. Se encuentra dirigida a personas de 70 años o más quienes, habiendo trabajado de forma autónoma o bajo relación de dependencia, cuenten con al menos 10 años de aportes (de los cuales, como mínimo, 5 deben haber sido trabajados durante los últimos 8 años anteriores al cese de la actividad). Es equivalente al 70% de la PBU, más la PC y la PAP (<https://www.anses.gob.ar/prestacion-por-edad-avanzada>) (Accedido el 28/01/2019).

⁶⁵ La PUAM se encuentra incluida en la Ley 27.260. La misma es una pensión no contributiva dirigida a personas mayores de 65 años que no cuentan con ninguna otra jubilación ni pensión. El monto del haber equivale al 80% de una jubilación mínima (<https://www.anses.gob.ar/pension-universal-para-el-adulto-mayor>) (Accedido el 28/01/2019).

⁶⁶ Ley 27.345/2016. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/265000-269999/269491/norma.htm> (Accedido el 28/01/2019).

⁶⁷ Debido a que la ley no fue reglamentada en su totalidad (mediante el Decreto 159/2017), el Salario Social Complementario comenzó a implementarse a través de la Resolución 201/17 del entonces Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, a partir de la creación del “Programa de Transición al Salario Social Complementario”, hasta la efectiva implementación del mismo. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/270000-274999/273674/norma.htm> (Accedido el 28/01/2019).

invalidez, la implementación del Salario Social Complementario conduce a rediscutir estos límites, legitimando la necesidad de instrumentar medidas no solo cuando no existan ingresos, sino también cuando los mismos no resulten suficiente para alcanzar los pisos mínimos de la reproducción material.

Sin duda, a lo largo de todo este tiempo se han ido articulando algunas respuestas para este conjunto de trabajadores no asalariados. Todas ellas, con sus avances y retrocesos, expandiendo tanto los componentes contributivos como los no contributivos, consistieron en medidas que comenzaron a reducir, aunque en forma bastante desigual, las brechas de protección de la Seguridad Social. Sin embargo, aún quedan grandes desafíos por delante. Por un lado, debido a que todavía muchos sectores no se encuentran comprendidos en el sistema. Pero, por otro lado, con respecto al tipo de prestaciones y el nivel de cobertura que permiten, los cuales, como vimos, no representan los mismos niveles de protección que para el caso de los trabajadores asalariados.

De este modo, en un sistema de protección como el argentino, altamente dependiente de los vínculos que los sujetos establecen con el trabajo, los trabajadores no asalariados han generado grandes tensiones en nuestros actuales esquemas de Seguridad Social, imponiéndole retos considerables.

Siguiendo a Bertranou (2004), quien analiza la dinámica entre mundo del trabajo y protecciones sociales, el mismo indica que la caída de la cobertura agregada se debe a un cambio en la composición del trabajo, puesto que han crecido en mayor proporción aquellos trabajos tradicionalmente más desprotegidos, como es el caso de los no asalariados. Sin embargo, la contracara de esta constatación habilitaría a entender, por otro lado, que el crecimiento de la desprotección sería resultado de esquemas de seguridad que han quedado desactualizados para las nuevas realidades del trabajo. Así como las trayectorias laborales afectan el acceso de las personas a las prestaciones de la Seguridad Social, a la inversa, las condiciones de acceso y reglas de funcionamiento del sistema inciden en la capacidad de incorporarse al mismo. De esta forma, el entendimiento de las amplias, profundas y complejas vinculaciones entre trabajo y protecciones sociales implica considerar las problemáticas que se desatan en ambas direcciones de dicha relación, resultando ello fundamental para el diseño de políticas tendientes al mejoramiento del sistema.

Si solo se detiene la mirada en la relación que el sujeto trabajador tiene, por sí mismo, con la estructura vigente de protección social, el foco solo se concentrará en el trabajador que no llega a cumplir con las reglamentaciones y requisitos, y no se

considerará los mecanismos del sistema que lo excluye. Bajo este análisis, se concluirá que la persona no puede acceder a las prestaciones de la Seguridad Social ya que su situación laboral no se adecua al diseño del sistema. Situación particularmente perversa para el caso de los trabajadores no asalariados, en los que recaería completamente en ellos la culpabilidad de su situación de no registración. Si se amplía el enfoque, es posible observar que otra cuestión fundamental en las situaciones de desprotección se basa en el modo en que se estructura la protección social. Este tipo de mirada permite preguntarse si en lugar de adecuar al trabajador a los esquemas de protección vigentes, lo cual resultará cada vez más complejo, no deberían los esquemas contar con la flexibilidad necesaria para adaptarse a las variadas situaciones de los sujetos trabajadores.

La estrechez de mirada anteriormente mencionada consideramos que se encuentra profundamente vinculada al modo hegemónico en que fue significado el concepto de trabajo. Cuestión que permeó los intentos por avanzar en las reglas de acceso al sistema de seguridad. En este sentido, el enfoque para la creación de los diferentes regímenes continúa centrado en un concepto reducido de trabajo: si no se trabaja en relación de dependencia entonces se es empresario, puesto que, aunque se dirijan estos regímenes a trabajadores autónomos o independientes, en la práctica se los asimila a “pequeños empresarios”, como anteriormente se mencionó. A lo que se le suma la incapacidad que presenta el sistema para contemplar sujetos trabajadores asociados.

Ello no solo invisibiliza la especificidad propia de estos tipos de trabajos no asalariados, sino que no tiene en cuenta su enorme heterogeneidad, ni considera sus particularidades propias y problemáticas específicas. La modificación de esta situación se encuentra en estrecha relación con la capacidad de emergencia que logren estos sujetos. Esta invisibilización no se traduce solamente en un problema conceptual o de falta de información estadística, sino que genera otros “vacíos” normativos y de políticas de protección social (Vázquez, 2011). De este modo, su falta de reconocimiento influye negativamente en las posibilidades de ser incluidos en un sistema de protecciones que los contenga, les brinde pisos mínimos comunes de protección y evite expulsarlos.

Por otra parte, como nos indican Danani y Hintze (2011), la capacidad de protección es, en sí misma, un proceso, con sus avances y retrocesos. Su configuración particular dependerá de la capacidad de organizar e impulsar cierto tipo de relaciones, representaciones, instituciones y prácticas, las cuales estarán condicionadas por las relaciones de fuerza de los diferentes períodos. Su resultado dependerá de cómo se

resuelvan los procesos de disputa por el reconocimiento de derechos y responsabilidades, cuestión esencialmente política y cultural.

Todo ello nos conduce, necesariamente, a reflexionar sobre el modelo de provisión de protecciones. Debido a la preeminencia de programas de naturaleza contributiva, existen fuertes vinculaciones entre los niveles de protección y el desempeño de los sujetos en el mundo laboral. De este modo, como nos indica Bertranou (2004), existe vinculación, pero también desarticulación, lo que da como resultado que ciertos colectivos de trabajadores se encuentren escasamente protegidos por la seguridad social. Por tal motivo, el contexto actual requiere construir una matriz de protección más articulada con la realidad del mundo del trabajo (Bertranou, 2004).

En tal sentido, existe consenso entre los especialistas en la necesidad de lograr una mejor articulación entre las prestaciones contributivas y no contributivas, de manera de ir desarrollando progresivamente protecciones homogéneas sobre los diferentes grupos de trabajadores (Curcio, 2011). Con respecto a ello, Bertranou (2004) sugiere que el componente “desvinculado” del mundo del trabajo (sistema no contributivo) debería tomar mayor relevancia, mientras que el “vinculado” (sistema contributivo) precisaría adoptar características más flexibles para lograr acomodarse a las distintas historias laborales. A su vez, las protecciones de los sujetos y su incorporación a distintos regímenes durante sus trayectorias laborales debería pensarse en un marco integrado, donde las diferencias en el tratamiento, si existieran, fueran debidamente consensuadas por la sociedad para que no se traduzcan en situaciones de desigualdad (Casalí y Ohaco, 2009), sino que, por el contrario, apunten a contener e integrar a los sectores más vulnerables.

Los desafíos son grandes, así como los debates que conllevan. Hoy en día resulta indispensable reflexionar sobre el futuro de la protección social, principalmente las reformas requeridas para ampliar no solo los niveles de cobertura existentes, sino para reducir y cerrar las importantes brechas existentes. De este modo, los retos se vinculan a la ampliación de la cantidad de sujetos trabajadores alcanzados por las protecciones, al nivel de las mismas y a la capacidad de garantizar esas coberturas y prestaciones (OIT, 2018).

Las posibles respuestas deberán considerar, sin duda, aspectos críticos del desarrollo de la protección social. Los mismos se relacionan tanto con aspectos del diseño de la misma, referidos a tipo de prestaciones, condiciones de acceso, financiamiento y administración, como a las cuestiones vinculadas a la institucionalidad

establecida para su funcionamiento. Sin embargo, deberán subyacer tanto al diseño como al desarrollo institucional las condiciones en las que se desenvuelva el mundo del trabajo, lo que en definitiva determinará las características fundamentales que deberán tener en consideración estas intervenciones (Bertranou, 2004).

Como se puede observar, a partir de las transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo, las situaciones particulares de los trabajadores no asalariados generan tensiones en nuestro actual sistema de protecciones sociales, imponiéndole grandes desafíos. En este sentido, del mismo modo en que los anteriores sistemas de protección se estructuraron, fundamentalmente, en torno al trabajo asalariado, resulta indispensable repensar las actuales protecciones a partir de la ampliación de nuestros esquemas de entendimiento sobre el mundo del trabajo. Ello nos permitirá tener una visión más abarcadora de su nueva realidad y pensar en respuestas acordes a las situaciones creadas por la reestructuración del capitalismo. De este modo, en lugar de subordinar el comportamiento del mundo del trabajo al diseño de un sistema de protecciones con características y parámetros rígidos, se deberían explorar los modos en que los esquemas de protección cuenten con la flexibilidad necesaria para adaptarse a las múltiples realidades de quienes viven de su trabajo. Todo ello en vistas de seguir apostando por su centralidad y, de este modo, intentar reconstruir nuevos lazos y articulaciones ente trabajo y ciudadanía social, visibilizando nuevos sujetos de derecho. En ello nos detendremos a reflexionar en las consideraciones finales.

CONSIDERACIONES FINALES

Trabajo y ciudadanía: visibilizando nuevos sujetos de derecho

El estudio realizado por Castel (2009), el cual representó un aporte fundamental en la materia, nos invita a recorrer la forma en la cual, a lo largo del tiempo, fueron construyéndose mecanismos de protección para las personas que únicamente disponían de su trabajo para vivir. En el momento de apogeo del desarrollo de dichos esquemas, los soportes se consolidaron alrededor de la condición asalariada. Sin embargo, cuando el mundo del trabajo se transformó, produciendo un debilitamiento de la condición salarial, explica Castel, los antiguos mecanismos de gestión de lo social comenzaron a dislocarse, tornándose inadaptados para las nuevas realidades laborales impuestas por el desarrollo capitalista.

El camino emprendido en la presente investigación buscó, justamente, repasar algunas de las situaciones que produjeron dichos cambios, los cuales trastocaron aquel andamiaje de protecciones sociales vinculadas al trabajo, así como indagar las características que asumen actualmente las diferentes expresiones del mismo. Al modificarse drásticamente e irreversiblemente el mundo del trabajo, se presentaron nuevos interrogantes sobre cómo proteger a las diversas formas de ser-en-el-trabajo. Pese a ello, se pudo constatar que, con ciertas modificaciones introducidas, los esquemas de protección social se mantienen en la actualidad asociados, fundamentalmente, a la condición asalariada. Justamente por ello, la preocupación sobre cómo dar protección sigue siendo, hoy más que nunca, sumamente pertinente.

En vinculación con esto, a lo largo de la investigación pudimos notar una serie de reduccionismos, los cuales, comprendimos, se encuentran estrechamente vinculados, puesto que forman parte del mismo paradigma dominante. El primero de ellos consistió en la reducción de los diversos principios, prácticas e instituciones económicas a su forma de mercado. Así, la pluralidad de la economía sustantiva realmente existente fue reducida a

la economía formal. De este modo, la visión dominante de la economía invisibiliza la existencia de aquella variedad de prácticas e instituciones que están orientadas, predominantemente, por principios distintos a los del intercambio, los cuales cumplen funciones fundamentales para la reproducción de la vida y de las sociedades actuales, debiendo, por ello mismo, ser reconocidos por su contribución a la organización y funcionamiento económico.

El segundo reduccionismo supuso la consideración de un tipo de trabajo como la expresión por antonomasia del mismo, el portador de las condiciones “ideales”, siendo el resto de sus expresiones únicamente realidades a medias que no logran llegar a ser lo que deberían: trabajo asalariado de tiempo completo, en el sector “formal” de la economía de mercado y con contrato por tiempo indeterminado. Ello se vio reflejado en el análisis de las múltiples y heterogéneas expresiones del trabajo mediante categorías como trabajo “atípico”, “no clásico” o “informal”. De este modo, al analizarlos como deficitarios o faltantes de ciertos atributos, se les quitó entidad propia, como formas diferentes de ser-en-el-trabajo.

Por último, en la construcción de las protecciones sociales vinculadas al trabajo, pudimos apreciar que la figura central en la que se articulan los mecanismos asegurados sigue siendo el trabajo asalariado. A su vez, notamos que el diseño de regímenes de Seguridad Social para trabajadores no asalariados continuó arrastrando la concepción reducida de trabajo, quedando encerrado en la dicotomía entre trabajadores asalariados y empresarios: si no se trabaja en relación de dependencia, entonces se es empresario. Puesto que, aunque se dirijan estos regímenes a “trabajadores autónomos o independientes”, en la práctica se los asimila a “pequeños empresarios”.

De este modo, si bien la hipótesis planteada nos abrió el camino para comenzar a indagar las complejidades que implicaba la estrecha relación que, suponíamos, existía entre concepto de trabajo y configuración de las protecciones sociales, al recorrer el camino emprendido pudimos notar que, además de existir efectivamente esta vinculación, la misma se insertaba en un entramado mayor, el cual correspondía a un paradigma de época. Así, confluyeron en aquel enfoque evolucionista, eurocéntrico y deudor de la modernidad industrial, la concepción de la economía, del trabajo y de la categorización de los sujetos susceptibles de protección social. La definición de estas cuestiones no hace sino reflejar esta hegemonía, reduciendo la economía únicamente a economía de mercado, el trabajo al empleo, y las figuras de los regímenes de inscripción a la Seguridad Social, permeado por estos, a la dicotomía entre trabajador en relación dependencia o

empresario. Restricciones en la forma de abordaje que se deben, sin duda, al tipo de racionalidad que domina en el “Norte” y subyace, por consiguiente, en nuestros esquemas teóricos, a la cual De Sousa Santos (2006) denomina, como vimos, “indolente”. Esta razón “perezosa”, que se considera única, exclusiva, y que no tiene en cuenta la riqueza inagotable del mundo, se traduce en categorías que son muy acotadas, las cuales reflejan sus tres mayores grandes ejes, en los cuales debemos evitar caer: el reduccionismo, el determinismo y el dualismo (De Sousa Santos, 2006).

Sin embargo, para intentar desprendernos de los enfoques dominados por la razón indolente y perezosa, buscamos, por un lado, recuperar la perspectiva de la economía plural, en el sentido de una economía sustantiva con pluralidad de principios e instituciones, y, por el otro, incorporar la perspectiva de la Economía Popular para el análisis de las otras-formas-de-trabajo, las que no son “típicamente” asalariadas, a partir de la cual pudimos pensar, entonces, en una concepción ampliada del trabajo. De este modo, intentamos recuperar la riqueza realmente existente del mundo, sopesando hasta qué punto los esquemas teóricos con los que contamos permiten aprehender sus múltiples manifestaciones, las relaciones que las configuran y las racionalidades que las habitan. Cuestión que no invalida la existencia de un gran número de sujetos que se desenvuelven únicamente dentro de los márgenes tradicionales del trabajo asalariado o de los mercados formadores de precios, sino que se intenta poner en consideración, de otro modo, la situación de muchos otros que trascienden ampliamente estos límites.

Por otra parte, el análisis de los niveles de protección que brindan los componentes de la Seguridad Social para los distintos sujetos trabajadores, en función del vínculo que mantiene con el mundo del trabajo, no intentaba realizar un juicio de valor sobre algunas categorías “acomodadas” o “afortunadas” de tipos de trabajos, menos en coyunturas como la actual, que significan el retroceso de muchas de las conquistas logradas en materia de seguridad y de protecciones. Solo buscaba poner de manifiesto que continuamos arrastrando viejos esquemas teóricos que no se adecuan a los desafíos que imponen las heterogéneas expresiones de trabajo.

Ya no podemos seguir pensando, por romanticismo o rigidez intelectual, como en la época de auge de los Estados de Bienestar, sino que las nuevas realidades del mundo del trabajo son incuestionables y, como tales, deben comenzar a ser analizadas a partir de sí mismas, si queremos diseñar protecciones que contemplen sus particularidades. Por ello, para la construcción de sistemas de protecciones más comprehensivos, que sean sensibles a la realidad actual del trabajo, se deben contemplar las deferentes relaciones

en las que los sujetos trabajadores se insertan, los actores involucrados, así como los tiempos y los espacios laborales. Como ya vimos, estos otros-tipos-de-trabajo implican relaciones laborales con múltiples actores, traslapes entre mundos del trabajo y mundos de vida, entre producción y reproducción, así como trayectorias laborales sinuosas.

Al repasar la historia de la conformación de la sociedad salarial, con todas sus instancias previas y las discusiones que la institución del seguro obligatoria y la propiedad social desataron, nos recuerda, inevitablemente, a nuestras coyunturas actuales. La instauración del seguro obligatorio, nos cuenta Castel (2009), implicó la aceptación de la especificidad que había adoptado la sociedad industrial de aquel entonces y, fundamentalmente, de la irreversibilidad de la estratificación social que entrañó ese nuevo sujeto que creaba las condiciones propias del desarrollo del capitalismo: el trabajo asalariado. El asalariado se convertiría, entonces, en un estatuto por derecho propio, en lugar de seguir siendo considerado un estado provisional que, o bien se podría suprimir, o las mismas personas saldrían accediendo por sus medios a la propiedad (Castel, 2009). De su reconocimiento como sujetos con entidad propia, se habilitó pensar sus particularidades no como situaciones a contener de forma transitoria, hasta que las mismas cambiasen, sino como situaciones que requerían una articulación de protecciones que las contenga. A su vez, el estatuto del asalariado no solo procuró cierta seguridad material, sino que, principalmente, inscribió a los sujetos en un orden de derecho, mediante un sistema de garantías jurídicas sancionadas por el Estado. El trabajo asalariado se constituyó, entonces, en el elemento central de la ciudadanía social, estableciéndose, por lo tanto, como el primer regulador de los derechos de los sujetos dentro de la sociedades del bienestar (Alonso, 2004).

De este modo, la discusión conceptual en realidad encubre la discusión política sobre las posibilidades y límites de la organización de los sectores no asalariados para ejercer demandas sobre el aparato del Estado. De este modo, como mencionan Danani y Hintze (2011), al determinarse los destinatarios y alcances de la protección, las condiciones de acceso y las garantías de la misma, la seguridad social configura grupos sociales, los cuales se diferenciados entre sí tanto por la materialidad inmediata de los servicios y beneficios a los que acceden como por el proceso social de reconocimiento de merecimiento de esa protección. No se trata, por lo tanto, solamente de un problema conceptual, ya que la invisibilización de ciertas expresiones de trabajos como tales, y no como situaciones pasajeras que tenderán a desaparecer, genera otros “vacíos” normativos y de políticas de protección social. Así, su falta de reconocimiento como

sujetos trabajadores con entidad propia influye negativamente en las posibilidades de construcción de sistemas de protección que los contenga con sus propias particularidades, de ser considerados como sujetos de derecho de la seguridad social. Cuando dejemos de considerar que estas expresiones del trabajo vayan a desaparecer, como resultado del desarrollo o el devenir de la propia historia, o que sean necesario encauzarlas en las típicas relaciones laborales asalariadas, y empecemos a comprender que llegaron para quedarse y que precisan, como todo trabajo, un esquema de contención, podremos comenzar a avanzar en la discusión de las formas de protección más pertinentes para ellos.

Solo así reconoceremos a estas otras expresiones laborales como igualmente válidas que las “clásicas” para construir nuevos sujetos de derechos. La forma reducida de entender el trabajo no resulta inocente, sino que implica dar por sentado que el único trabajo relevante social, económica y políticamente es el que se realiza en la producción y el intercambio mercantil como relación salarial. Por ello, de lo que se trata también al darle visibilidad a estos otros-tipos-de-trabajo, es de disputar por su reconocimiento como actores de la economía y como sujetos trabajadores, además de los ya hegemónicos.

No es fácil definir cómo se podrían reorganizar nuestros actuales sistemas de protección social, y tampoco es nuestra pretensión poder resolverlo aquí. Sin embargo, existen algunas cuestiones que sí creemos que deberían tenerse en cuenta. En primer lugar, la visibilización de estos tipos de trabajos no asalariados, en la construcción de ciudadanía, implica, justamente, ubicar su situación laboral en la esfera de lo público y establecer la cuestión de cómo brindarles protección como un asunto de derecho, esto es, ubicarlos como sujetos de derechos. Ello debido a que, como indica Castel (2013), el derecho es la única forma que se ha encontrado, hasta el día de hoy, para salir de las prácticas filantrópicas y paternalistas. Un derecho se puede “reivindicar” porque implica una garantía colectiva, legalmente instituida, la cual, más allá de las particularidades del sujeto, le reconoce el *status* de miembro de dicha sociedad, con legitimidad para participar de los mecanismos de seguridad que la misma instituye y gozar de las prerrogativas de dicha ciudadanía. De este modo, si bien las condiciones de aplicación y ejercicio de un derecho pueden diferenciarse, puesto que “no se puede confundir la universalidad de un derecho y la uniformidad de su puesta en práctica” (Castel, 2013:102), sin embargo, un derecho como tal, no se negocia, se respeta.

Por otra parte, resultan muy estimuladoras las ideas presentadas por Castel (2013) sobre como reorganizar las protecciones, corriendo el eje de las situaciones laborales a las trayectorias “profesionales”. Debido a los cambios producidos en el mundo del trabajo, si bien el mismo no perdió importancia para la configuración de los sistemas aseguradores, si consistencia, tornándose los trabajos más fragmentados y móviles. Ante esta constatación, la vía a explorar que nos invita Castel consiste en la búsqueda de nuevos derechos capaces de asegurar las trayectorias marcadas por la discontinuidad. Una posibilidad a contemplar, nos sugiere, sería transferir los derechos del estatuto del empleo a la persona del trabajador, de modo de abarcar las distintas formas de trabajo que los sujetos pueden desarrollar durante su existencia. De este modo se desarrollaría “una *continuidad de los derechos* a través de la discontinuidad de las trayectorias profesionales” (Castel, 2013: 106. Cursivas en el original), incluyendo los períodos de interrupción del trabajo.

Así, no solo se reconocería la heterogeneidad en las ocupaciones sino, específicamente, las trayectorias de los sujetos trabajadores. Sin embargo, considerar sus trayectorias de trabajo no debería suponer la simple sucesión de ocupaciones, sino que también tendría que incluir sus momentos de ampliación o confusión con los espacios reproductivos, de tal forma que el concepto más abarcador no fuera trayectoria de empleo sino trayectoria de trabajo y reproducción de la fuerza de trabajo, como lo entiende De la Garza Toledo (2000d). De esta forma, las dicotomías que escinden entre formal e informal, típico y atípico, empleo y autoempleo, tiempo completo y parcial, jornada continua y discontinua, producción para el mercado y autoconsumo, dejarían de ser criterios de clasificación estáticos. En cambio, se podrían reflejar que, de hecho, se trata de mundos no escindidos sino dinámicamente articulados en la realidad laboral de muchos sujetos trabajadores, puesto que el mundo del trabajo se expande en fusiones y cortes a través del flujo de la vida cotidiana (De la Garza Toledo, 2000d).

Cuestión que, tal vez, podría conseguirse unificando los diferentes regímenes de aporte a la Seguridad Social en uno solo, logrando, de este modo, que las diferencias actuales entre ellos, que pudimos apreciar en el análisis de los mismos, dejaran de existir. Así, las diferentes trayectorias laborales quedarían comprendidas en un marco integrado, en lugar de depender los niveles de protección de los sujetos de su incorporación a un determinado régimen. Ello implicaría, por supuesto, incluir nuevas expresiones de trabajo, tanto individual como colectivo, a los mecanismos generales del sistema. Lo cual resulta de suma relevancia, ya que se los estaría incluyendo, de este modo, en un sistema

simbólico y político de solidaridad, al cual se accede siendo sujeto de contribución, no siendo lo más relevante la cuestión del nivel de dicha cotización, puesto la Seguridad Social no debería basarse en la equivalencia entre lo aportado y lo percibido, sino en la redistribución solidaria.

Sin embargo, este esquema, que busca mudar hacia un régimen que proteja al trabajador en lugar de dar protección según el tipo de trabajo, requiere, sin duda, de un acuerdo político y social. Implicaría, por un lado, discutir la legitimidad de ciertas formas de trabajo para ser incorporadas al mismo, lo que se vincularía con lo anteriormente mencionado sobre el reconocimiento social de ciertas expresiones de éste. Pero, por otro lado, y en íntima relación con ello, dependerá de la construcción de algún tipo de solidaridad, la cual se encuentra, hoy en día, resquebrajada. La misma será la que posibilite la creación de lazos sociales que permitan el reconocimiento del otro como “merecedor” de protecciones socialmente brindadas, en lugar de responsabilizar a cada quién por las desigualdades socioeconómicas que los afectan, y esperar que, de forma individual y según la capacidad de la que disponga, cada uno se ocupe de sí mismo. Lo cual supondría un sentimiento de vivir en el mismo mundo social (Dubet, 2015). Solo el reconocimiento social de estar realizando una actividad socialmente útil, como diría Castel (2009), y de reconocer al otro como parte integrante de una misma comunidad, es lo que nos permitirá, como sociedad, legitimar protecciones de este tipo. Cuestiones simbólicas e imaginarias, capaz de producir la representación de una vida social común, de las que la actividad política también sería preciso que se encargue.

Por último, y no menos fundamental, su institucionalización dependerá de ciertas correlaciones de fuerza. Como sabemos, las normas y las instituciones sociales no tiene un origen, por así decirlo, natural. Son el resultado de conflictos, negociaciones y acuerdos, algunas veces explícitos y, muchas otras, sin explicitar, entre diferentes tipos de intereses o entre formas distintas de concebir un determinado fenómeno u orden social en su conjunto. De este modo, el ordenamiento social y la concepción de éste será el resultado permanente, e inestable, de estos conflictos y acuerdos, además de las legitimidades construidas para su reconocimiento social. Así, de la misma forma que Esping-Andersen (1993) indicara en su ya clásico análisis sobre los diferentes regímenes de bienestar, resultaran fundamentales las relaciones políticas en la creación de los mismos. La estructuración (y reestructuración o desestructuración, podríamos agregar) de éstos dependerá de dichas correlaciones de fuerza, creando, inevitablemente, cada

trayectoria su propia estratificación, la cual generará nuevos y diferentes escenarios de conflicto.

Nos encontramos, como en los tiempos anteriores a los compromisos de la sociedad salarial, con una mutación del capitalismo que abre los interrogantes sobre cómo dar seguridad a quienes solo cuenta con su fuerza de trabajo, a partir de las nuevas realidades laborales configuradas. Tal vez, en el movimiento mismo de la historia, de lo que se trate es de continuar avanzando y escribir un nuevo capítulo de las protecciones, el cual permita incluir plenamente a estos otros-tipos-de-trabajo.

De este modo, la propuesta es intentar ampliar el espectro de lo posible, como nos proponen Boaventura De Sousa Santos y César Rodríguez:

“La insistencia en la viabilidad de las alternativas no implica, con todo, una aceptación de lo que existe. La afirmación fundamental del pensamiento crítico consiste en la aserción de que la realidad no se reduce a lo que existe. La realidad es un campo de posibilidades donde tienen cabida opciones que fueron marginadas o que ni siquiera se intentaron (...) En este sentido, la función de las prácticas y del pensamiento emancipadores consiste en *ampliar el espectro de lo posible* por medio de la experimentación y de la reflexión sobre proposiciones que representen formas de sociedad más justas” (De Sousa Santos y Rodríguez, 2011:17. Cursivas propias).

Sin duda queda mucho por continuar discutiendo, indagando y estudiando. Pero una cuestión resulta cierta, las realidades del mundo del trabajo han cambiado de forma irreversible. Un primer paso, por lo tanto, implica tomar nota de ello y sopesar hasta dónde las categorías y los esquemas teóricos con lo que contamos nos ayudan a pensar de forma adecuada la complejidad de nuestro presente. Esa fue la preocupación que estructuró la presente investigación, y el aporte que se intentó realizar a las discusiones que quedan por delante sobre las intensas, profundas y complejas relaciones entre trabajo y protecciones sociales. Todo ello en vistas de seguir apostando por la centralidad del trabajo y así intentar reconstruir nuevos lazos y articulaciones ente trabajo y ciudadanía social.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR VILLANUEVA, Luis F. (1993) “Estudio Introductorio” en **AGUILAR VILLANUEVA, Luis F.** (Ed.) *Problemas Públicos y agenda de gobierno*, Colección Antologías de Política Pública, Tercera antología, México, Miguel Ángel Porrúa Grupo Editorial, 1ª edición, pp. 15 - 72.

ALONSO, Luis Enrique (2004) “La sociedad del trabajo: debates actuales. Materiales inestables para lanzar la discusión” en *REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Número 107, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, 2004, pp. 21 - 48. Disponible en http://www.reis.cis.es/REIS/PDF/REIS_107_051168249604623.pdf (Accedido el 23/12/2018).

ALONSO, Luis Enrique (1999) “Crisis de la sociedad del trabajo y ciudadanía: una reflexión entre lo global y lo local” en *Política y Sociedad*, Volumen 31, Universidad Complutense, Madrid, Mayo - Agosto 1999, pp. 7 - 35. Disponible en <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/view/POSO9999230007A> (Accedido el 22/12/2018).

ANDERSON, Perry (2003) “Neoliberalismo: un balance provisorio” en **SADER, Emir** y **GENTILI, Pablo** (Comp.) *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*, Buenos Aires, CLACSO, 2ª edición, pp. 11 - 18.

ANSES (2011) *Marco conceptual del sistema de estadísticas e indicadores del Sistema Integrado Previsional Argentino*, Buenos Aires, Observatorio de la Seguridad Social, Gerencia Estudios de la Seguridad Social, 2ª edición. Disponible en <http://observatorio.anses.gob.ar/archivos/documentos/OBS%20-%2000142%20Marco%20conceptual%20del%20sistema%20de%20estad%C3%ADsticas%20e%20indicadores%20del%20sistema%20integrado%20previsional%20argentino.%20Segunda%20Edici%C3%B3n.pdf> (Accedido el 13/01/2019).

ANTUNES, Ricardo (2013) *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo*, Buenos Aires, Herramienta, 2ª edición.

BECCARIA, Luis (2001) "Introducción" en **BECCARIA, Luis** *Empleo e integración social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, pp. 9 - 18.

BECCARIA, Luis y **ORSATTI, Álvaro** (1990) "Precarización laboral y estructura productiva en la Argentina: 1974 - 1988" en **GALIN, Pedro** y **NOVICK, Marta** (Comp.) *La precarización del empleo en la Argentina*, Buenos Aires, CEAL-CIAT/OIT-CLACSO, pp. 262 - 281.

BERTRANOU, Fabio (2004) "¿Desarticulación o subordinación? Protección social y mercado laboral en América Latina" en **BERTRANOU, Fabio** (Ed.) *Protección Social y Mercado Laboral*, Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo, pp. 13 - 28.

BERTRANOU, Fabio y **MAURIZIO, Roxana** (2011), "Empleo independiente: motivaciones para su análisis y principales hallazgos", en **BERTRANOU, Fabio** y **MAURIZIO, Roxana** (Eds.) *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad laboral en Argentina*, Buenos Aires, OIT, pp. 11 - 19, 1ª edición.

BERTRANOU, Fabio y **SARAVIA, Leonor** (2009) "Trabajadores independientes y la protección social en América Latina: desempeño laboral y cobertura de los programas de pensiones" en **BERTRANOU, Fabio** (Coord.) *TRABAJADORES INDEPENDIENTES y protección social en América Latina*, Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo, 1ª edición, pp. 7 - 33.

BONARI, Damián, CURCIO, Javier y **GOLDSCHMIT, Ariela** (2009) "Cuenta de la Seguridad Social en la Argentina" en **CETRÁNGOLO, Oscar** (Ed.) *La seguridad social en América Latina y el Caribe. Una propuesta metodológica para su medición y aplicación a los casos de Argentina, Chile y Colombia*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, CEPAL - PNUD, pp. 41 - 95.

BOURDIEU, Pierre (2010) 2000 *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Manantial, 1ª edición, 4ª reimpresión.

BOUFFARTIGUE, Paul y **BUSSO, Mariana** (2010) "Precariedad, informalidad: una perspectiva "Norte-Sur" para pensar las dinámicas del mundo del trabajo", VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Estudios del Trabajo (ALAST), 20 al 23 de abril de 2010, México.

BUSSO, Mariana (2004) *Los trabajadores informales y sus formas de organización colectiva. Un estudio en ferias de la ciudad de La Plata (2001-2003)*, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo, Universidad de Buenos Aires.

CASALÍ, Pablo, JIMÉNEZ, Maribel, LÉPORE, Eduardo, ORTEGA, Lucía y ALVAREZ, Mariana (2018) *Seguridad social para los trabajadores independientes en Argentina: diseño, cobertura y financiamiento*, Serie Documentos de Trabajo N° 19, Buenos Aires, Oficina de País de la OIT para la Argentina. Disponible en <http://www.ilo.org/buenosaires/publicaciones/documentos-de-trabajo/lang--es/index.htm> (Accedido el 20/11/2018).

CASALÍ, Pablo y OHACO, Moira (2009) “Trabajadores independientes y la seguridad social en Argentina” en **BERTRANOU, Fabio** (Coord.) *TRABAJADORES INDEPENDIENTES y protección social en América Latina*, Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo, 1ª edición, pp. 85 - 109.

CASALÍ, Pablo y BERTRANOU, Fabio (2007) *Los trabajadores independientes y la seguridad social*, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social - OIT, Serie de publicaciones de la Secretaría de Seguridad Social, Año IV, Número 4, Buenos Aires, Noviembre 2007.

CASTEL, Robert (2013) 2003 *La inseguridad social. ¿Qué es estar protegidos?*, Buenos Aires, Manantial, 1ª edición, 5ª reimpresión.

CASTEL, Robert (2009) 1995 *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*, Buenos Aires, Paidós, 1ª edición, 5ª reimpresión.

CASTEL, Robert y HAROCHE, Claudine (2003) *Propiedad privada, propiedad social, propiedad de sí mismo. Conversaciones sobre la construcción del individuo moderno*, Buenos Aires, Homo Sapiens.

CETRÁNGOLO, Oscar y GOLDSCHMIT, Ariela (2009) “Metodología, experiencia comparada y recomendaciones” en **CETRÁNGOLO, Oscar** (Ed.) *La seguridad social en América Latina y el Caribe. Una propuesta metodológica para su medición y aplicación a los casos de Argentina, Chile y Colombia*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, CEPAL - PNUD, pp. 9 - 37.

CHAVES, Rafael (2003) “La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica” en **VUOTTO, Mirta** (Coord.) *Economía Social:*

Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas, Ed. Altamira, Buenos Aires, pp. 105 - 134.

CORAGGIO, José Luis (2009) “Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina”, en **CORAGGIO, José Luis** (Org.) *¿Qué es lo Económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, Buenos Aires, Ediciones Ciccus, 1ª edición, pp. 109 - 168.

CORAGGIO, José Luis (2007a) “Introducción” en **CORAGGIO, José Luis** (Org) *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Ed. Altamira-OSDE, Buenos Aires, pp. 17 - 57.

CORAGGIO, José Luis (2007b) “Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo” en **CORAGGIO, José Luis** (Org) *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Ed. Altamira-OSDE, Buenos Aires, pp. 165 - 194.

CORAGGIO, José Luis (2005) “¿Es posible otra economía sin (otra) política?”, versión revisada de la ponencia presentada en el panel “Cuestión social y políticas sociales: ¿políticas de emergencia o construcción de políticas estratégicas de carácter socioeconómico?”, II Congreso Nacional de Sociología, VI Jornadas de Sociología de la UBA, Pre ALAS, Buenos Aires, Argentina.

CORTÉS, Fernando (2000) “La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina” en **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, pp. 592 - 618.

CURCIO, Javier (2011) “Descripción del Sistema de Seguridad Social: componentes al cabo de la década del ‘90 y de la primera década del siglo XXI” en **DANANI, Claudia** y **HINTZE, Susana** (Coord.) *Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la Argentina 1990-2010*, Buenos Aires, Los Polvorines - UNGS, pp. 33 - 60.

CURCIO, Javier y **BECCARIA, Alejandra** (2011) “Sistema de Seguridad Social y mercado de trabajo: evolución de la cobertura en la Argentina entre 1990 y 2010” en **DANANI, Claudia** y **HINTZE, Susana** (Coord.) *Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la Argentina 1990-2010*, Buenos Aires, Los Polvorines - UNGS, pp. 61 - 101.

DANANI, Claudia y **HINTZE, Susana** (2011) “Introducción. Protección y seguridad social para distintas categorías de trabajadores: definiciones conceptuales, propuestas de abordaje e intento de interpretación” en **DANANI, Claudia** y **HINTZE, Susana** (Coord.) *Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la Argentina 1990-2010*, Buenos Aires, Los Polvorines - UNGS, pp. 9 - 29.

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (2009) “Hacia un concepto ampliado de trabajo” en **NEFFA, Julio César**, **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** y **MUÑIZ TERRA, Leticia** (Comp.) *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 111 - 140.

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (2005) “Introducción. Del concepto ampliado de trabajo al de sujeto laboral ampliado” en **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Comp.) *Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 9 - 17. Disponible en <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/grupos/sindi/intro.pdf> (Accedido el 16/10/2017).

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (2001) “Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo” en **NEFFA, Julio César** y **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Coord.) *El Futuro del Trabajo. El Trabajo del futuro*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 11 - 31.

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (2000a) “Introducción. El papel del concepto de trabajo en la teoría social del siglo XX” en **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, pp. 15 - 35.

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (2000b) “La flexibilidad del trabajo en América Latina” en **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, pp. 148 - 178.

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (2000c) “Las teorías sobre la restructuración productiva y América Latina” en **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, pp. 716 - 734.

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (2000d) “Fin del trabajo o trabajo sin fin” en **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, pp. 755 - 773.

DE SOUSA SANTOS, Boaventura (2006) “La Sociología de las Ausencias y la Sociología de las Emergencias: para una ecología de saberes” en **DE SOUSA SANTOS, Boaventura** *Renovar la teoría crítica y reinventar la emancipación social (encuentros en Buenos Aires)*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 13 - 41. Disponible en <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/coediciones/20100825033033/2CapituloI.pdf> (Accedido el 17/09).

DE SOUSA SANTOS, Boaventura y **RODRÍGUEZ, César** (2011) 2002 “Introducción: para ampliar el canon de la producción” en **DE SOUSA SANTOS, Boaventura** (Coord.) *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*, México D. F., FCE, pp. 15 - 61.

DEUX MARZI, María Victoria y **HINTZE, Susana** (2014) “Protección y seguridad social de los trabajadores asociativos autogestionados” en **DANANI, Claudia** y **HINTZE, Susana** (Coord.) *Protecciones y desprotecciones (II). Problemas y debates de la seguridad social en la Argentina*, Buenos Aires, Los Polvorines - UNGS, 1ª edición, pp. 311 - 361.

DEUX MARZI, María Victoria y **VÁZQUEZ, Gonzalo** (2009) “Emprendimientos Asociativos, Empresas Recuperadas y Economía Social en la Argentina” en *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, Número 33, FLACSO, Quito, Enero 2009, pp. 91 - 102.

DÍEZ RODRÍGUEZ, Fernando (2014) *Homo Faber. Historia intelectual del trabajo, 1675 - 1945*, Madrid, Siglo XXI.

DUBET, François (2015) *¿Por qué preferimos la desigualdad? (aunque digamos lo contrario)*, Buenos Aires, Siglo XXI, 1ª edición.

DURÁN VÁZQUEZ, José Francisco (2006) “La construcción social del concepto moderna de trabajo” en *Nómadas. Critical Journal of Social and Juridical Sciences*, Volumen 13, Número 1, Universidad Complutense de Madrid, España, pp. 205 - 215. Disponible en <http://revistas.ucm.es/index.php/NOMA/article/view/NOMA0606120219A/26703> (Accedido el 02/02/2018).

ESCOBAR, Arturo (2012) “Más allá del desarrollo: postdesarrollo y transiciones hacia el pluriverso” en *Revista de Antropología Social*, Número 21, Universidad Complutense de Madrid, España, pp. 23 - 62. Disponible en

<https://revistas.ucm.es/index.php/RASO/article/view/40049/38479> (Accedido el 08/09/2018).

ESPING-ANDERSEN, Gøsta (1993) 1990, *Los Tres Mundos del Estado del bienestar*, València, Edicions Alfons el Magnànim.

GIGLI, Juan Manuel (1999) “Neoliberalismo y Ajuste Estructural en América Latina” en *Revista del Centro de Estudios Internacionales para el Desarrollo*, Volumen 1, Año 1, Buenos Aires, Argentina.

GUERRA, Pablo (Org.) (2007) “¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual” en *Otra Economía. Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*, Volumen 1, Número 1, Segundo Semestre, pp. 21 - 27. Disponible en <http://revistas.unisinos.br/index.php/otraeconomia/article/view/1056/264> (Accedido el 04/08/2018).

HARVEY, David (2005) “El «nuevo» imperialismo: acumulación por desposesión” en *Socialist Register 2004. El nuevo desafío imperial*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 99 - 129.

HINKELAMMERT, Franz y MORA Henry (2003) “Por una economía orientada hacia la reproducción de la vida” en *Economía y Sociedad*, Volumen 8, Números 22-23, Mayo-Diciembre 2003, pp. 5 - 29.

HINTZE, Susana (2010a) “Notas sobre el sistema público de reproducción del trabajo asociativo autogestionado” en *Revista de Ciencias Sociales*, Segunda Época, Año 2, Número 18, Primavera 2010, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, pp. 31 - 45.

HINTZE, Susana (2010b) *La política es un arma cargada de futuro: economía social y solidaria en Brasil y Venezuela*, Buenos Aires, CLACSO-CICCUS, 1ª edición.

HINTZE, Susana (2007) *Políticas sociales argentinas en el cambio de siglo. Conjeturas sobre lo posible*, Buenos Aires, Espacio Editorial.

HINTZE, Susana y VÁZQUEZ, Gonzalo (2011) “A modo de introducción a la problemática del trabajo asociativo y autogestionado” en **DANANI, Claudia y HINTZE, Susana** (Coord.) *Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la Argentina 1990-2010*, Buenos Aires, Los Polvorines - UNGS, pp. 187- 198.

HOBSBAWM, Eric (1999) *Historia del siglo XX*, Buenos Aires, Crítica, 3ª reimpresión.

HOPENHAYN, Martín (2002) *Repensar el trabajo. Historia, profusión y perspectivas de un concepto*, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma, 1ª edición, 2ª reimpresión.

INDEC (2003) *La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina. 2003*, Ministerio de Economía y Producción, Secretaría de Política Económica, Instituto Nacional de Estadística y Censo, República Argentina. Disponible en: http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/ Metodologia_EPHContinua.pdf (Accedido el 12/08/2017).

ISUANI, Ernesto (1997) “Bismarck o Keynes: ¿Quién es el culpable? Notas sobre la crisis de acumulación” en **ISUANI, Ernesto, LO VUOLO, Rubén y TENTI FANFANI, Emilio** *El Estado Benefactor. Un paradigma en crisis*, Buenos Aires, Miño y Dávila Editores, pp. 9 - 26.

LANARI, María Estela (2005) “Introducción: Acerca de la naturaleza del trabajo” en **LANARI, María Estela** (Comp.) *Trabajo decente: Diagnóstico y aportes para la medición del mercado laboral local. Mar del Plata 1996-2002*, Mar del Plata, Ediciones Suárez, pp. 11 - 20.

LAVILLE, Jean-Louis (2012) “Actualidad de Karl Polanyi” en **POLANYI, Karl** *Textos escogidos*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Los Polvorines - UNGS y CLACSO, 1ª edición, pp. 13 - 20.

LAVILLE, Jean-Louis (2009a) “Definiciones e Instituciones de la Economía”, en **CORAGGIO, José Luis** (Org.) *¿Qué es lo Económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, Buenos Aires, Ediciones Ciccus, 1ª edición, pp. 47 - 71.

LAVILLE, Jean-Louis (2009b) “Economía Plural” en **CATTANI, Antonio David, CORAGGIO, José Luis y LAVILLE, Jean-Louis** (Org.) *Diccionario de la Otra Economía*, Buenos Aires, UNGS-Altamira-CLACSO, pp. 157 - 163.

LAVILLE, Jean-Louis (2004) “Introducción - Un enfoque europeo” en **LAVILLE, Jean-Louis** (Comp.) *Economía Social y Solidaria. Una visión europea*, Buenos Aires, Altamira-UNGS-OSDE, pp. 19 - 32.

MARTÍNEZ FRANZONI, Juliana (2006) *Regímenes de bienestar en América Latina: ¿Cuáles y cómo son?*, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica.

MÉDA, Dominique (2007) “¿Qué sabemos sobre el trabajo?” en *Revista de Trabajo*, Año 3, Nº 4, Enero - Noviembre, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires, pp. 17 - 32.

MOLINA, José Luis (2004) *Manual de antropología económica*, Universidad Autónoma de Barcelona. Disponible en: <https://antroporecursos.files.wordpress.com/2009/03/molina-j-l-2004-manual-de-antropologia-economica.pdf> (Accedido el 29/08/2017).

MUÑIZ TERRA, Leticia (2009) “Nuevos y viejos escenarios en el mundo laboral latinoamericano. Distintas miradas para su estudio” en **NEFFA, Julio César, DE LA GARZA TOLEDO, Enrique y MUÑIZ TERRA, Leticia** (Comp.) *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 15 - 22.

NAROTZKY, Susana (2004) “Introducción. Más allá de la antropología económica” en **NAROTZKY, Susana** *Antropología Económica. Nuevas tendencias*, Barcelona, Editorial Melusina, pp. 13 - 21.

NEFFA, Julio César (2018) “Modos de desarrollo, trabajo y empleo en la Argentina (2002-2017)” en *Revista Estado y Políticas Públicas*, Nº 9, Año V, Octubre de 2017 - Abril de 2018, FLACSO, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, pp. 93 - 119.

NEFFA, Julio César (2017) 2003 *El trabajo humano. Contribuciones al estudio de un valor que permanece*, Buenos Aires, Grupo Editorial Lumen, 1ª edición, 1ª reimpresión.

NEFFA, Julio César (Coord.), **PANIGO, Demian T., PÉREZ, Pablo E. y PERSIA, Juliana** (2014) *Actividad, empleo y desempleo. Conceptos y definiciones*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, CEIL-CONICET, 4ª edición. Disponible en: <http://www.ceil-conicet.gov.ar/wp-content/uploads/2014/08/Neffa-Panigo-Perez-Persia-Actividad.pdf> (Accedido 18/08/2018).

NOVICK, Marta (2007) “Editorial” en *Revista de Trabajo*, Año 3, Nº 4, Enero - Noviembre, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires, pp. 11 - 14.

NOVICK, Marta (2000) “El trabajo y su sociología en América Latina: modernidad y exclusión” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 6, Nº 11, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo, Buenos Aires, pp. 5 - 20.

NUN, José (2001) “Nueva visita a la teoría de la masa marginal” en **NUN, José** *Marginalidad y exclusión social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, pp. 249 - 300.

OFFE, Claus (1990) “Algunas contradicciones del moderno Estado del Bienestar” en **OFFE, Claus** *Contradicciones en el Estado del bienestar*, Madrid, Alianza, pp. 135 - 150.

OIT (2018) *Presente y futuro de la protección social en América Latina y el Caribe*, Panorama Laboral Temática N° 4, Perú, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 1ª edición.

POLANYI, Karl (2012) 1957 “La economía como proceso instituido (1957)” en **POLANYI, Karl** *Textos escogidos*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Los Polvorines - UNGS y CLACSO, 1ª edición, pp. 87 - 112.

POLANYI, Karl (2003) 1944 *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, 2ª edición.

POLANYI, Karl, ARENSBERG, Conrad M. y PEARSON, Harry W. (1976) 1957 “Nota introductoria” en **POLANYI, Karl, ARENSBERG, Conrad M. y PEARSON, Harry W.** *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, Barcelona, Labor Universitaria, pp. 47 - 48.

PORTES, Alejandro y HALLER, William (2004) *La economía informal*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL - Naciones Unidas, Serie Políticas Sociales, Nro. 100.

PRIES, Ludger (2000) “Teoría sociológica del mercado de trabajo” en **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, pp. 511 - 539.

PRIETO, Carlos (2007) “Del estudio del empleo como norma social al de la sociedad como orden social” en Papeles del CEIC, Volumen 2007/1, Papel 28, Marzo 2007. Disponible en: <http://www.ehu.eus/ojs/index.php/papelesCEIC/article/view/12197/11119> (Accedido el 22/03/2018).

QUIJANO, Aníbal (2014) “El trabajo al final del siglo XX” en *Cuestiones y Horizontes. De la Dependencia Histórico-Estructural a la Colonialidad/Descolonialidad del Poder*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 263 - 284.

RENDÓN, Teresa y SALAS, Carlos (2000) “El cambio en la estructura de la fuerza de trabajo en América Latina” en **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Coord.) *Tratado*

Latinoamericano de Sociología del Trabajo, México D. F., Fondo de Cultura Económica, pp. 540 - 565.

ROCA, Emilia (2005) “Mercado de trabajo y cobertura de la Seguridad Social” en *Revista de Trabajo*, Año 1, N° 1, Nueva Época, Julio-Diciembre, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires, pp. 141 - 157.

ROSANVALLON, Pierre (2004) 1995 *La nueva cuestión social. Repensar el Estado providencia*, Buenos Aires, Manantial, 1ª edición, 3ª reimpresión.

SALAS PÁEZ, Carlos (2006) “El sector informal: Auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina” en **DE LA GARZA, Enrique** (Coord.) *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos enfoques*, México D. F., Anthropos Editorial, pp.130 - 148.

SALVIA, Agustín (2009) *Mercado de trabajo, distribución del ingreso y reformas liberales en la Argentina: 1990-2003. Un estudio de caso sobre la tesis de la heterogeneidad estructural*, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

SARRIA ICAZA, Ana Mercedes (2008) *Economía solidaria, acción colectiva y espacio público en el sur de Brasil*, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad Católica de Lovaina, Mimeo.

SARRIA ICAZA, Ana Mercedes y TIRIBA, Lia (2004) “Economía Popular” en **CATTANI, Antonio David** (Org.) *La Otra Economía*, Buenos Aires, ed. Altamira-UNGS-OSDE, pp. 173 - 186.

SOLDANO, Daniela y ANDRENACCI, Luciano (2006) “Aproximación a las teorías de la política social a partir del caso argentino” en **ANDRENACCI, Luciano** (Comp.) *Problemas de la política social en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, Prometeo, 1ª edición, pp. 17 – 79.

STANDING, Guy (2000) “La inseguridad laboral”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 6, N° 11, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo, Buenos Aires, pp. 47 - 105.

SUPERVIELLE, Marcos (2009) “La evolución del concepto de trabajo y su relación con los derechos Humanos” en **SUPERVIELLE, Marcos y ZAPIRAIN, Héctor** *Construyendo el futuro con trabajo decente*, Montevideo, OIT - Ministerio de Trabajo y Seguridad Social -

Ministerio de Educación y Cultura - Consejo de Educación Técnico Profesional, 1ª edición, pp. 17 - 58.

TADDEI, Emilio H. (2000) “Prólogo” en **DE LA GARZA TOLEDO, Enrique** (Comp.) *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 7 - 10.

TIRIBA, Lia (1999) “Economía popular y movimientos populares (y una vez más, el trabajo como principio educativo)” en *Revista Contexto e Educação*, Número 54, Ijuí, Unijui, Brasil.

TOKMAN, Víctor E. (2001) “De la informalidad a la modernidad” en **TOKMAN, Víctor E.** (Dir.) *De la informalidad a la modernidad*, Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo, 1ª edición, pp. 19 - 38.

VÁZQUEZ, Gonzalo (2011) “Sobre los conceptos de trabajo asociativo y autogestionado, sus organizaciones y trabajadores” en **DANANI, Claudia** y **HINTZE, Susana** (Coord.) *Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la Argentina 1990-2010*, Buenos Aires, Los Polvorines - UNGS, pp. 199 - 231.

VÁZQUEZ, Gonzalo (2010) *La sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados. Perspectivas y aportes conceptuales desde América Latina*, Tesis de Maestría en Economía Social, Universidad Nacional de General Sarmiento.

WALLERSTEIN, Immanuel (2006) “La construcción histórica de las ciencias sociales desde el siglo XVIII hasta 1945” en **WALLERSTEIN, Immanuel** (Coord.) *Abrir las ciencias sociales. Informe de la Comisión Gulbenkian para la reestructuración de las ciencias sociales*, México, Siglo XXI, 9ª edición en español, pp. 3 - 36.

WILLIAMSON, John (2003) “No hay consenso. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar” en *Finanzas y Desarrollo*, Volumen 40, Número 3, Septiembre de 2003, Washington, Fondo Monetario Internacional, pp. 10 - 13. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2003/09/pdf/williams.pdf> (Accedido el 16/08/2017).